

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»



Д. М. Агирбова

ОБЩАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

для обучающихся очной формы обучения
всех направлений подготовки

Черкесск, 2025

УДК 159.9
ББК 88.2:88.5
А 24

Рассмотрено на заседании кафедры гуманитарных дисциплин.
Протокол № 1 от «29» 09. 2024 г.
Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом СКГА.
Протокол № 27 от «07» 11. 2024 г.

Рецензенты: Кубанова А.К. – к. п. н., доцент кафедры гуманитарных дисциплин

А 24 Агирбова Д. М. Общая и социальная психология: учебное пособие для обучающихся очной формы обучения всех направлений подготовки / Д. М. Агирбова.– Черкесск: БИЦ СКГА, 2025. – 156 с.

Учебник написан в соответствии с вузовской программой курса "Общая и социальная психология", отвечает современным дидактическим и методическим требованиям. В нем последовательно, доступно и на современной научной основе раскрывается система общепсихологических и социально-психологических понятий. В издании подробно освещается сущность психики, психического образа, дается классификация психических явлений, раскрываются закономерности познавательных процессов и психических состояний, анализируется психология личности, ее поведенческие особенности в социальной среде. Главы учебного пособия подкреплены практическими заданиями для закрепления пройденного учебного материала. Предназначено для обучающихся очной формы обучения всех направлений подготовки.

Изложение учебного курса завершает тестовые задания и терминологический словарь по общей и социальной психологии.

УДК 159.9
ББК 88.2:88.5

© Агирбова Д.М., 2025
© ФГБОУ ВО СКГА, 2025

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ	7
Тема 1. Введение в общую психологию	7
1.1 Актуальность психологических знаний в жизнедеятельности человека	7
1.2 Предмет, задачи, методы и отрасли психологии	8
1.3 История развития психологического знания и основные направления в психологии	15
Тема 2. Психология познавательных процессов	20
2.1 Ощущение, восприятие	20
2.2 Память, внимание	28
Тема 3. Психология познавательных процессов	35
3.1 Мышление, воображение	35
3.2 Речь, интеллект	41
Тема 4. Психология эмоциональных процессов	45
4.1 Эмоциональные процессы	45
4.2 Виды и функции, эмоциональных состояний	46
4.3 Эмоциональный интеллект	51
Тема 5. Психология личности	53
5.1 Организм человека и его нервная система	53
5.2 «Человек, индивид, личность, субъект»	55
5.3 Деятельность человека и мотивация поведения	60
5.4 Понятие о темпераменте и характере	62
5.5. Общее понятие о способностях	75
РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	77
Тема 6. Введение в социальную психологию	77
6.1 Социальная психология как наука, предмет, объект, задачи социальной психологии	77
6.2 История становления социальной психологии	79
6.3 Социализация личности	81
Тема 7. Психология общения	84
7.1 Функции и структура общения	84
7.2 Этапы в процессе общения. Причины плохой коммуникации	85
7.3 Стратегии и виды общения	87
7.4 Вербальные и невербальные средства общения	90
7.5 Конфликтная коммуникация и решение	94
Тема 8. Психология групп	97
8.1 Определение группы, классификации групп	97
8.2 Психология малых групп, команд	102
8.3 Большие социальные группы: социально-психологические особенности различных групп населения	119
8.4 Психология масс. Массовые психические явления	125

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ	132
ГЛОССАРИЙ	139
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	153

ВВЕДЕНИЕ

В системе наук психологии должно быть отведено совершенно особое место, и вот по каким причинам. Во-первых, это наука о самом сложном, что пока известно человечеству. Ведь психика – это «свойство высокоорганизованной материи». Если же иметь в виду психику человека, то к словам «высокоорганизованная материя» нужно прибавить слово «самая». С этой же мысли начинается свой трактат «О душе» выдающийся древнегреческий философ Аристотель. Он считает, что среди прочих знаний исследованию о душе следует отвести одно из первых мест, так как «оно – знание о душе наиболее возвышенном и удивительном». Во-вторых, психология находится в особом положении потому, что в ней как бы сливаются объект и субъект познания. Наконец, в-третьих, особенность психологии заключается в ее уникальных практических следствиях. Практические результаты от развития психологии должны стать не только несоизмеримо значительнее результатов любой другой науки, но и качественно другими. Научиться управлять своими психическими процессами, функциями, способностями – задача, конечно, более грандиозная, чем, например, освоение космоса. При этом надо особенно подчеркнуть, что, познавая себя, человек будет себя изменять. Психология уже сейчас накопила много фактов, показывающих, как новое знание человека о себе делает его другим: меняет его отношения, цели, его состояния и переживания. Если же снова перейти к масштабу всего человечества, то можно сказать, что психология – это наука, не только познающая, но и конструирующая, созидаящая человека.

Курс «Общая и социальная психология» направлен на формирование у обучающихся системы теоретических и практических знаний, общей и психологической культуры, обеспечивающих решение профессионально-педагогических задач и ориентацию в психологическом пространстве личности и групп.

Некоторые цели курса:

- **Развитие способностей** осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.
- **Предоставление знаний** о механизмах функционирования психики человека, индивидуально-психологических особенностях личности, социальных аспектах межличностного и межгруппового взаимодействия.
- **Обучение** видеть и понимать социально-психологические проблемы в обществе.

Данный курс ориентирован как на обучающихся, имеющих определенный запас общепсихологических знаний и представлений, так и на тех, кто недостаточно знаком с общепсихологическими аспектами.

Основными **задачами** изучения дисциплины «Общая и социальная психология» наряду с реализацией требований, установленных стандартам высшего профессионального образования, является следующее:

- познакомить будущих специалистов с основными достижениями психологической мысли, прежде всего, в области изучения личности и закономерностей человеческих взаимоотношений;
- повысить их общую культуру, уровень гуманитарной образованности и психологического мышления;
- научиться видеть и понимать социально-психологические проблемы в обществе;
- обучить элементам практической психологии.

Учебное издание должно помочь будущим специалистам в изучении курса общей и социальной психологии и успешной сдаче зачета. Настоящее издание составлено в соответствии с требованиями, установленными стандартом высшего образования.

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ

Тема 1. Введение в общую психологию

1.1 Актуальность психологических знаний в жизнедеятельности человека

1.2 Предмет, задачи, методы и отрасли психологии

1.3 История развития психологического знания и основные направления в психологии

1.1 Актуальность психологических знаний в жизнедеятельности человека

В современном мире, где скорость жизни растет с каждым днем, все больше людей сталкиваются со стрессом, депрессией и другими психологическими проблемами. Поэтому психология становится важной частью нашей жизни и может помочь нам лучше понимать себя и окружающий мир.

Психология – это наука, изучающая поведение и процессы мышления человека. Она помогает нам разобраться в сложных эмоциональных состояниях, которые возникают в нашей жизни. Психология также предоставляет инструменты для управления стрессом, антидепрессанты и другие методы лечения психических расстройств. Мы рассмотрим несколько причин, почему психология является необходимой для современного человека.

Влияние психологии на качество жизни

Психология помогает современному человеку лучше понимать свои эмоции, мысли и поведение. Она также помогает научиться управлять своими реакциями на стресс и конфликты, что ведет к улучшению качества жизни. Изучая психологию, можно развить эмпатию и лучше понимать других людей, что способствует более глубоким и продуктивным отношениям. Кроме того, психологические знания могут помочь в карьерном росте и личностном развитии.

Психология как ключ к пониманию себя и окружающих

Современный человек сталкивается с множеством проблем, связанных с работой, отношениями и здоровьем. Психология помогает нам понять наши эмоции, поведение и мысли, а также научиться управлять ими. Благодаря психологии мы можем лучше понимать окружающих людей и улучшать свои отношения с ними. Кроме того, знания психологии могут помочь в карьерном росте и личностном развитии. В целом, изучение психологии может значительно облегчить жизнь и привести к большей гармонии как внутри себя, так и с окружающим миром.

Психология и личностный рост

Современный человек сталкивается с множеством стрессов и вызовов каждый день. Психология помогает нам понимать нашу личность, поведение и эмоции. Она также даёт инструменты для управления собственными

мыслями и чувствами, что может привести к лучшему самопониманию и росту как личности. Важно не только знать о психологии, но и применять её в повседневной жизни, чтобы достигнуть своих целей и быть более успешным в обществе.

Психология в современном мире: вызовы и возможности

В современном мире, где стремительно развивается технология и информационная насыщенность, психология становится незаменимым инструментом для понимания сложных взаимоотношений между людьми и окружающей средой. Психологические знания помогают нам лучше управлять своими эмоциями, повышать производительность на работе, улучшать качество личных отношений и достигать жизненных целей. В то же время, психология сталкивается с вызовами такими как депрессия, тревожность или социальная изоляция - проблемами, которые необходимо решать для создания здорового общества.

Как психология помогает решать проблемы в работе, отношениях, здоровье?

Современная жизнь необходимо требует от человека наличия психологических знаний и навыков. Психология помогает решать проблемы в работе, улучшать отношения с окружающими, сохранять здоровье и достигать личных целей. Знание своих эмоций и умение управлять ими помогут избежать конфликтов на работе и в личной жизни, а также повысят эффективность коммуникации. Психологические методы могут использоваться для решения проблем со стрессом, тревожностью или депрессией. Таким образом, психология является неотъемлемой частью современного образа жизни

1.2 Предмет, задачи, методы и отрасли психологии

Психология – наука о душе. Это наука о закономерностях развития и функционирования психики как особой формы жизнедеятельности, область знаний о внутреннем мире человека.

Предмет психологии – это **психика** как высшая форма взаимосвязи живых существ с предметным миром, выраженная в их способности реализовывать свои побуждения и действовать на основе информации о нем.

Объект психологии – это **закономерности психики** как особой формы жизнедеятельности человека и поведения животных. Эта форма жизнедеятельности в связи с ее многоплановостью может изучаться в самых разнообразных аспектах, которые исследуются различными отраслями психологической науки.

Психические явления – факты внутреннего, субъективного опыта.

Психология включает в себя следующие четыре блока основных понятий:

1. психические процессы – это понятие означает, что современная психология рассматривает психические явления не как что-то изначально данное в готовом виде, а как нечто формирующееся, развивающееся, как

динамичный процесс, порождающий определенные результаты в виде образов, чувств, мыслей и т.п.

Психические процессы – динамическое отражение действительности в различных формах психического явления. Это течение психического явления, имеющее начало, развитие и завершение.

2. психические состояния – бодрости или подавленности, работоспособности или усталости, спокойствия или раздражительности и т.п.

Психические состояния – устойчивый уровень психической деятельности, который проявляется в повышенной или пониженной активности личности.

3. психические свойства личности – общая направленность на те или иные жизненные цели, темперамент, характер, способности присущие человеку на протяжении длительного периода его жизни, например трудолюбие, общительность и т.п.;

4. психические новообразования – приобретенные в течение жизни знания, умения и навыки, которые являются результатом активности индивида.

Они тесно взаимосвязаны и влияют друг на друга. Так, например, состояние бодрости обостряет процесс внимания, а состояние подавленности приводит к ухудшению процесса восприятия.

Психика – это свойство живой высокоорганизованной материи (люди), заключается в способности отражать окружающий объективный мир. Это субъективный образ объективного мира.

Структура психики. Итак, в нашем понимании сознание – часть психики. Вопрос о структуре психики очень сложный и неординарный в своем решении. Многие психологи выделяют наиболее важный для них самих аспект в рамках их теории исследования человека. Наиболее известной в психологии является структура психики предложенная Зигмундом Фрейдом. В структуре психики Фрейд выделил: Сверхсознание – сверх-Я – супер-Эго; Сознание-Я – Эго; Бессознательное – Ид - Оно. Деление психики на сознание и бессознательное является основной предпосылкой психоанализа.

Сознание рассматривается, как качество психического, которое может присоединяться или не присоединяться к другим его качествам. Сознательное – надежно воспринятое, но долго таковым быть не может, т.к. актуализируются свои личные, внутренние, глубинные представления и то, что воспринимается уже не только сознательное, но и какое-то еще. Это и не бессознательное, т. к. его вообще нельзя осознать. Это предсознательное. Расположение элементов психики уложено З. Фрейдом в схему:

- Сознание
- Предсознание
- Бессознательное

Бессознательное человека – совокупность биологических, прежде всего сексуальных, инстинктов, желаний, влечений. Сфера закрыта от сознания в

силу запретов, налагаемых обществом. Принцип удовольствия – требует удовлетворить потребности. Существуют душевные процессы, представления, которые не целиком сознательны, а есть в них и более глубокий пласт, копится он, копится и получается так, что он уже больше осознанного. Происходит вытеснение. Если это частичное или временное вытеснение, то хватает немного энергии и человек вспоминает то, что вытеснил – это энергия сопротивления. То, что человек вытесняет полностью – бессознательное.

Сознание – формируется под влиянием личности, живет по принципу реальности и постоянно находится в конфликте между напиранием энергии инстинктов бессознательного, цензурных запретов совести и общества, которые диктуют свои правила и нормы. Если бы существовала только бессознательная часть рядом с сознанием, психика была бы более простой. Это не так. Существует еще так называемое Я- идеальное или Сверх-Я. Идеал-Я начинает формироваться с момента принятия в себе выражения отношения к родителям, их высшего начала в нас. Также идеал-Я включает все высшие требования, предъявляемые человеку из среды. (Если сначала это опыт отца, потом учителя и др. авторитеты.) Все заповеди и запреты составляют совесть и моральную цензуру, несогласие между ними ощущается как чувство вины. Сверх сознание – общественные нормы, порядки, правила, законы, запреты и поощрения, которые хорошо укоренились в сознании и поведении человека. Моральные категории личности, критика, цензура. Если в этой борьбе перетягивает бессознательное, то совесть, стыд одолевает Я. А если сверх сознание – то это творчество, искусство, труд человека.

Другая структура психики представлена у последователя, который отошел в итоге от Фрейда – это Карл – Густав Юнг. Его идеи сводятся к выделению тоже трех частей в психике, но частей отличных. Итак, он выделил: сознание, индивидуальное бессознательное и коллективное бессознательное. Коллективное бессознательное состоит из психических первообразов архетипов. Оно составляет филогенетический опыт человека, идентично у всех людей и образует всеобщее основание психической жизни человека. Несколько архетипов, выделяемых К.-Г. Юнгом: тень – те личностные черты, которые отрицались или игнорировались; анима/анимус – представленность женского и мужского в человеке; самость – целостность, гармония человека.

Задачи психологии

Главной задачей психологии является познание психического путем раскрытия тех предметных связей, из которых психические явления впервые возникли и стали определяться как объективные факты.

Основные задачи:

- изучение особенностей психических процессов и явлений,
- анализ проявлений психических явлений и процессов,

- исследование физиологических механизмов, лежащих в основе психических явлений,
- содействие планомерному внедрению научных знаний психологии в практику,

Методы психологии

Для решения комплекса задач в науке существует разработанная система средств, направлений, путей, приемов.

Метод – это путь научного познания. Способ, посредством которого познается предмет науки.

Методика – это вариант, частная реализация метода в конкретных условиях: организационных, социальных, исторических.

Методы психологии – это способы изучения психических особенностей людей, сбора, обработки и анализа психологической информации, получения выводного знания. Это способы использования тех или иных средств для решения исследовательских и других психологических задач.

Методы психологии имеют своей целью раскрыть особенности, закономерности, механизмы индивидуальной и групповой психики, отдельных психических явлений и процессов. При этом каждый метод имеет свои возможности и ограничения, знание и учет которых необходимы на практике, в профессиональной и других видах деятельности.

Все многообразие методов, используемых в психологии, можно свести в четыре группы:

1. **Эмпирические методы** – сбора информации о психических особенностях как отдельного человека, так и социальной группы.

2. **Методы обработки** полученной информации, в том числе и с использованием методов математической статистики и электронно-вычислительной техники.

3. **Теоретические методы** – анализа и интерпретации результатов – исследования и получения нового знания о психических особенностях изучаемого человека или социальной группы.

4. **Методы практического характера**, к числу которых относят:

- а) методы оказания различных форм психической помощи;
- б) методы социально-психологического научения (тренинг группы, методы индивидуального обучения методике регуляции психических состояний и т.п.).

Наибольший практический смысл в деятельности специалиста имеют методы первой группы – сбора психологической информации. К их числу относятся следующие методы:

Набор или система методов и методик любой науки не являются случайными, произвольными. Они складываются исторически, видоизменяются, развиваются, подчиняясь определенным закономерностям, методологическим правилам.

Методология – это не только учение о методах, правилах их выбора или использования. Это систематическое описание самой философии, идеологии, стратегии и тактики научного исследования. Методология задает, что именно, как и для чего мы исследуем, как интерпретируем получаемые результаты, как реализуем их на практике.

Психология – наука, которая изучает человека, его психические свойства и поведение в различных ситуациях. В психологии существует несколько основных методов исследования человека, которые помогают специалисту правильно оценить психологическое состояние и сделать соответствующие заключения:

– **Наблюдение;**

Наиболее распространенный и эффективный метод. Заключается в сборе и исследовании научных фактов, полученных путем наблюдения за поведением человека. Говоря простыми словами, специалист созерцает за человеком, не вмешиваясь при этом в ситуацию. Различают кратковременное наблюдение (по методу поперечного среза) и длительное (лонгитюдное) наблюдение. При этом психолог может быть в роли пассивного наблюдателя (по методу отстраненного наблюдения) либо активно принимать участие в жизни исследуемого человека (по методу включенного наблюдения) или группы лиц. Такой метод часто используют в дошкольных и учебных заведениях для изучения поведения детей в коллективе (общее наблюдение). Существует также и выборочное наблюдение, когда предметом изучения становятся только определенные члены коллектива. Метод наблюдения позволяет изучить психику человека в разных условиях и жизненных ситуациях (во время игры или работы).

Этот метод используется в ситуациях, когда исследователь не вмешивается в процесс, наблюдая со стороны за интересующим объектом. Это позволяет получить более полную психологическую картину исследуемого человека.

– **Эксперимент;**

Кроме этого, в изучении психологии человека используются и вспомогательные методы, включающие в себя:

- Беседу;
- Тестирование;
- Изучение биографии;
- Опрос.

Является более эффективным методом психики человека, дает больше информации и расширенную картину поведения в определенных условиях. Заключается в том, что специалист создает определенные условия, которые позволяют лучше проявить себя предмету исследования.

Различают несколько разновидностей метода:

Лабораторный – исследование проводится в условиях психологических лабораторий, оснащенных специальной аппаратурой. Недостатком этого метода является то, что исследуемый знает о проведении

эксперимента, что может вызывать напряжение в поведении и не характерные для него реакции на внешние раздражители;

Естественный – исследование проходит в естественных для исследуемого условиях, при этом он не должен знать о проведении эксперимента. Это позволяет увидеть поведение человека в привычной для него, спокойной обстановке. Естественный метод исследования является более эффективным и информативным по сравнению с лабораторным. Довольно часто психологи практикуют выступления перед группой людей, одновременно наблюдая за их реакцией.

Основные методы психологии успешно применяются специалистами в нашей стране и за рубежом и позволяют оценить психическое здоровье человека в различных условиях и ситуациях.

Методологические принципы современной психологии.

– принцип детерминизма: психолог ищет причины психологических явлений

– принцип ведущей роли деятельности в развитии психики

– принцип единства сознания и деятельности

– принцип объективности

Отрасли психологии.

Современная психология тесно связана с различными областями науки и практики. Можно утверждать, что везде, где задействован человек, есть место и психологической науке. Поэтому бурное развитие психологии, ее внедрение в разные сферы научной и практической деятельности привели к возникновению разнообразных отраслей психологии.

Классификации наук академика А. Кедрова

Согласно классификации наук академика А. Кедрова, психология занимает центральное место не только как продукт всех других наук, но и как возможный источник объяснения их формирования и развития. **По классификации наук А. Кедрова:**



Рисунок 1– Место психологии в системе наук

Психология интегрирует данные этих наук и, в свою очередь, влияет на них, становясь общей моделью человекознания. Психологию следует рассматривать как научное исследование поведения и умственной деятельности человека, а также практическое применение приобретенных знаний.

Прикладные области психологии, или практическая психология, все

шире входят в нашу жизнь. **Годфруа** выделяет следующие специальности психологов-практиков: клинический психолог, школьный психолог, промышленный психолог, педагогический психолог, психолог-эргономист, психолог-консультант.

Современная психология представляет собой широко развернутую область знаний, включающая ряд отдельных дисциплин и научных направлений.

Социальная психология изучает социально-психологические проявления личности человека, его взаимоотношения с людьми, с группой, психологическую совместимость людей, социально-психологические проявления в больших группах (действие радио, прессы, моды, слухов на различные общности людей).

Педагогическая психология изучает механизмы, закономерности овладения знаниями, умениями, навыками, исследует индивидуальные различия в этих процессах, закономерности формирования активного творческого мышления, определяет условия, при которых достигается эффективное умственное развитие в процессе обучения, рассматривает вопросы взаимоотношений с педагогом и учащимися, взаимоотношения между учащимися, взаимоотношения.

Возрастная психология изучает закономерности развития нормального здорового человека, психологические особенности и закономерности, присущие каждому периоду: от младенчества до старости, и в связи с этим делится на детскую психологию, психологию юности и зрелого возраста, психологию старости.

Детская психология изучает развитие сознания, психических процессов, деятельности, всей личности растущего человека, условия ускорения развития.

Психология труда рассматривает психологические особенности трудовой деятельности человека, закономерности развития трудовых навыков.

Инженерная психология изучает закономерности процессов взаимодействия человека и современной техники с целью использования их в практике проектирования, создания и эксплуатации автоматизированных систем управления, новых видов техники.

Авиационная, космическая психология как специфичные области инженерной психологии анализируют психологические особенности деятельности летчика, космонавта.

Медицинская психология изучает психологические особенности деятельности врача и поведения больного, разрабатывает психологические методы лечения и психотерапии.

Клиническая психология изучает проявления и причины разнообразных нарушений в психике и поведении человека.

Психофизиология изучает физиологические основы психической деятельности, а **дифференциальная психология** — индивидуальные различия в психике людей.

Юридическая психология изучает психологические особенности поведения участников уголовного процесса (психология свидетельских показаний, психологические требования к допросу и т.п.) психологические проблемы поведения и формирования личности преступника.

Военная психология изучает поведения человека в условиях боевых действий.

Психология рекламы занимается оценкой нужд или ожиданий потребителей, разработкой психологических средств воздействия на людей с целью создания спроса на подлежащий продукт.

Психология религии пытается понять и объяснить поведение верующих в целом или представителей различных сект.

Экологическая психология занимается изучением наиболее эффективных способов улучшения условий в населенных пунктах, где протекает деятельность человека. Особое внимание она уделяет проблемам шума, загрязнения среды токсичными веществами и отбросами и их влияния на психику человека, проблемам взаимовлияния природы и человека.

Парапсихология изучает проявления и механизмы возникновения необычных, «паранормальных» способностей человека, как телепатия, ясновидение, телекинез и т.д.

Т.о., для современной психологии характерен процесс дифференциации, порождающий значительную разветвленность психологии на отдельные отрасли, которые нередко весьма далеко расходятся и существенно отличаются друг от друга, хотя и сохраняют **общий предмет исследования – факты, закономерности, механизмы психики.**

1.3 История развития психологического знания и основные направления в психологии

История развития психологического знания.

С древнейших времен потребности общественной жизни заставляли человека различать и учитывать особенности психического склада людей. В философских учениях античности уже затрагивались некоторые психологические аспекты, которые решались либо в плане идеализма, либо в плане материализма. Так, древнегреческие философы-материалисты Демокрит, Эпикур, древнеримский философ Лукреций понимали душу человека как разновидность материи, телесное образование, состоящее из шаровидных, мелких и наиболее подвижных атомов. Древнегреческий философ-идеалист Платон понимал душу человека как нечто божественное, отличающееся от тела. Платон полагал, что душа у человека существует прежде, чем она вступает в соединение с телом, обитая обособленно в высшем мире, где познает идеи – вечные и неизменные сущности. Попав в тело, душа начинает вспоминать виденное до рождения. Идеалистическая теория Платона, трактующая тело и психику как два самостоятельных и антагонистических начала, заложило основу для всех последующих идеалистических теорий.

Первым собственно психологическим научным трудом (но еще в рамках донаучной психологии), стал трактат «О душе» древнегреческого философа Аристотеля. Аристотель систематизировал предшествовавшие и современные ему идеи относительно души и выдвинул несколько важных положений, нашедших обоснование в его трактате. Так, согласно Аристотелю, душа и тело неразделимы. Душа бестелесна, она есть форма существования живого тела, причина и цель всех его жизненных функций. Движущей силой поведения человека является стремление (внутренняя активность организма), сопряженное с чувством удовольствия или неудовольствия. Чувственные восприятия составляют начало познания. Сохранение и воспроизведение ощущений дает память. Мышление характеризуется составлением общих понятий, суждений и умозаключений. Особой формой интеллектуальной активности является разум, привносимый извне в виде божественного разума.

В эпоху античности были сделаны первые умозрительные попытки найти ответы на вопросы: Что такое душа? Каковы ее функции и свойства? Как душа соотносится с телом?

Так сформировался исторически первый предмет психологии - душа как нечто, отличающее живое от неживого, дающее возможность движения, ощущения, страсти, мысли.

В эпоху Средневековья в Европе установились христианские взгляды на душу: душа является божественным сверхъестественным началом, и потому изучение душевной жизни должно быть подчинено задачам богословия. Человеческому суждению может поддаваться лишь внешняя сторона души, которая обращена к материальному миру. Величайшие таинства души доступны лишь в религиозном (мистическом) опыте. В этот период были осмыслены многие стороны душевной жизни личности, ищущей высшего смысла и нравственных абсолютов.

С XVII века начинается новая эпоха в развитии психологического знания. Она характеризуется попытками осмыслить душевный мир человека преимущественно с общефилософских умозрительных позиций без необходимой экспериментальной базы.

Французский философ и математик Р. Декарт приходит к выводу о полнейшем различии, существующем между душой человека и его телом. Согласно Декарту «тело по своей природе всегда делимо, тогда как дух неделим». Душа способна производить в теле движения. Это противоречивое дуалистическое учение породило проблему, названную психофизической: как связаны между собой телесные (физиологические) и психические (душевные) процессы в человеке? Декарт заложил основу детерминистской (причинностной) концепции поведения с ее центральной идеей рефлекса как закономерного двигательного ответа организма на внешнее физическое раздражение. Он явился основателем интроспективной (от лат. «интроспекция» – самонаблюдение) психологии, истолковав сознание как непосредственное знание субъекта о том, что происходит в нем, когда он мыслит.

Немецкий философ Г. Лейбниц, отвергнув установленное Декартом равенство психики и сознания, ввел понятие о бессознательной психике. В душе человека непрерывно идет скрытая работа психических сил – бесчисленных «малых перцепций» (восприятий). Из них возникают сознательные желания и страсти. Лейбниц пытался объяснить связь между психическим и физическим (физиологическим) в человеке не как взаимодействие, а как соответствие в виде созданной благодаря божественной мудрости «предустановленной гармонии».

Термин «эмпирическая психология» введен немецким философом XVIII века Х. Вольфом для обозначения направления в психологической науке, основным принцип которого состоит в наблюдении за конкретными психическими явлениями, их классификации и установлении проверяемой на опыте закономерной связи между ними. Этот принцип стал краеугольным камнем учения родоначальника эмпирической психологии, английского философа Дж. Локка. Душу человека Локк рассматривает как пассивную, но способную к восприятию среду, сравнивая ее с чистой доской, на которой ничего не написано. Под воздействием чувственных впечатлений душа человека, пробуждаясь, наполняется простыми идеями, начинает мыслить, то есть образовывать сложные идеи. В язык психологии Локк ввел понятие ассоциации – связи между психическими явлениями, при которой актуализация одного из них влечет за собой появление другого.

Основателем ассоциативной психологии в XVIII веке стал английский врач и священник Д. Гартли. Согласно его взглядам, психический мир человека складывается постепенно в результате усложнения «первичных элементов» (чувствований) посредством их ассоциации. Последующее развитие этого направления связано с именами Дж. Милля и Г. Спенсера.

В XIX веке психология становится самостоятельной наукой. Выделение психологии в самостоятельную науку происходит в 60-70-х годах XIX в. Это было связано с созданием специальных научно-исследовательских учреждений – психологических лабораторий и институтов, кафедр в высших учебных заведениях, а также с внедрением эксперимента для изучения психических явлений. Первым вариантом экспериментальной психологии как самостоятельной научной дисциплины явилась физиологическая психология немецкого ученого В.Вундта, создателя первой в мире психологической лаборатории. Он полагал, что в области сознания действует особая психическая причинность, подлежащая научному объективному исследованию.

Последователь Вундта Э. Титченер, американский психолог, был основателем структурной психологии. В ее основе лежит идея элементов сознания (ощущений, образов, чувств) и структурных отношений. Структура, по Титченеру, выявляется интроспекцией - наблюдением субъекта за актами собственного сознания.

Основоположителем отечественной научной психологии считается И.М. Сеченов. В его книге «Рефлексы головного мозга» основные

психологические процессы получают физиологическую трактовку. Их схема такая же, что и у рефлексов: они берут начало во внешнем воздействии, продолжаются центральной нервной деятельностью и заканчиваются ответной деятельностью – движением, поступком, речью. Такой трактовкой Сеченов предпринял попытку «вырвать» психологию из круга внутреннего мира человека. Однако при этом была недооценена специфика психической реальности в сравнении с физиологической ее основой, не учтена роль культурно-исторических факторов в становлении и развитии психики человека.

В начале XX века в психологии возникает кризисная ситуация: не дал заметных результатов метод интроспекции; не удалось уточнить специфику психической реальности, решить проблему связи психических явлений с физиологическими, обнаружился значительный разрыв между психологической теорией и данными экспериментальной работы. Попытки преодоления этого кризиса привели к формированию нескольких влиятельных школ (направлений) в психологической науке: бихевиоризма, гештальтпсихологии, психоанализа.

Психология в своём развитии **прошла четыре этапа:**

1. **Наука о душе**, такое определение было дано более двух тысяч лет назад, и наличием души пытались объяснить все непонятные явления в жизни человека;

2. **Наука о сознании**, возникает в XVII веке в связи с развитием естественных наук, способность думать, чувствовать, желать называли сознанием, основным методом считалось наблюдение человека за самим собой и описание фактов;

3. **Наука о поведении**, возникает на стыке XIX и XX веков в Америке и задачи психологии – наблюдение за тем, что можно непосредственно увидеть, а именно поведение, поступки, реакция человека (мотивы, вызывающие поступки не учитывались);

4. **Наука, изучающая объективные факты, закономерности и механизмы психики.**

Основные направления в психологии

1. Фрейдизм, психоанализ

Ни одно направление не приобрело столь громкую известность за пределами психологии, как психоанализ. Его идеи влияли на искусство, литературу, медицину и другие области науки, связанные с человеком. Названа эта концепция «фрейдизм» по имени его основателя Зигмунда Фрейда (1856-1939). Опираясь на идеи Фрейда, но дополняя и уточняя их, постепенно сформировалось целое психологическое направление «психоанализ» (к психоаналитическим теориям относятся и теории Хорни, Адлера, Юнга, Фромма, Райха и др., хотя каждый из них и вносил свои новые и оригинальные идеи).

На основе многолетних клинических наблюдений Фрейд сформулировал психологическую концепцию, согласно которой психика,

личность человека состоит из 3-х структур, уровней: «ОНО», «Я», «СВЕРХ-Я» (структурная модель психической жизни).

2. Бихевиоризм

Бихевиоризм определил облик американской психологии XX века. Его основатель **Джон Уотсон (1878-1958)** сформулировал кредо бихевиоризма: «Предметом психологии является поведение». Отсюда и название – от английского behaviour – поведение (бихевиоризм можно перевести как поведенческая психология). Анализ поведения должен носить строго объективный характер и ограничиваться внешне наблюдаемыми реакциями (все, что не поддается объективной регистрации, – не подлежит изучению, т. е. мысли, сознание человека не подлежат изучению, их нельзя измерить, регистрировать). Все, что происходит внутри человека, изучить невозможно, т. е. человек выступает как «черный ящик». Объективно изучать, регистрировать можно только реакции, внешние действия человека и те стимулы, ситуации, которые эти реакции обуславливают. И задача психологии заключается в том, чтобы по реакции определять вероятный стимул, а по стимулу предсказывать определенную реакцию.

3. Когнитивный подход в психологии

Слово «когнитивный» происходит от латинского глагола — **знать**. Сторонники этого подхода утверждают, что человек - не машина, слепо и механически реагирующая на внутренние факторы или на события внешнего мира, напротив, разуму человека доступно большее: анализировать информацию о реальной действительности, проводить сравнения, принимать решения, разрешать проблемы, встающие перед ним каждую минуту. Как происходит развитие когнитивных способностей человека, позволяющих ему познавать мир, анализировать информацию, находить разумные решения в различных ситуациях и проблемах? Согласно концепции Брунера (1966), наше познание мира носит прежде всего чувственный и двигательный характер: ничто не может быть включено в мысль, не пройдя сначала через наши чувства и двигательную активность.

4. Гуманистическая психология – одно из основных направлений современной зарубежной психологии, которое пытается противопоставить себя психоанализу и бихевиоризму. Возникло в 50-60-е годы прошлого столетия. **Гуман.** Психология стремится изучать личность как целостную систему, которая в то же время открыта для развития. Если бихевиористы рассматривают отдельные события, которые оказывают воздействие на личность, то гуманистическая психология видит в человеке интегративное поле. Она также утверждает, в отличие от бихевиористов что исследования животных не могут дать развернутый материал для понимания человека.

5. Трансперсональная психология наиболее глобально рассматривает человека, как космическое существо, связанное на уровне бессознательной психики со всем человечеством и всей Вселенной, обладающее возможностью доступа к общемировой космической информации, к информации человечества (коллективное бессознательное).

Хотя до конца 60-х годов 20 века трансперсональная психология не оформилась как отдельная дисциплина, трансперсональные тенденции в психологии существовали уже несколько десятилетий. Своеобразными основателями трансперсональных тенденций были К. Юнг, Р. Ассаджиоли, А. Маслоу, поскольку их идеи с коллективным бессознательным, о «высшем Я», о бессознательном взаимовлиянии людей друг на друга, о роли «пиковых переживаний» в развитии личности послужили основой для становления трансперсональной психологии.

Вопросы для самопроверки:

1. Отметить основные этапы развития психологии?
2. Перечислить основные задачи психологии и психологов
3. Какие методы являются ведущими в современной психологии?
4. Перечислить основные отрасли психологии?
5. Обосновать значение психологии для профессиональной деятельности человека.
6. Понятие психики и уровни сознания.
7. Перечислить основные психологические концепции.
8. Основные психологические характеристики сознания.
9. Сознательное и бессознательное. Развитие самосознания.

Тема 2. Психология познавательных процессов

2.1 Ощущение, восприятие

2.2 Память, внимание

2.1 Ощущение, восприятие

Познавательные процессы (когнитивные процессы) – это психические процессы, которые обеспечивают получение, хранение и воспроизведение информации и знаний из окружающей среды. Некоторые виды познавательных процессов:

- **Ощущения.** Отражение отдельных свойств предметов и явлений с помощью органов чувств (цвет, звук, вкус и т. д.).

- **Восприятие.** Целостное отражение в психике всех свойств предметов или явлений.

- **Память.** Способность сохранять информацию, воспроизводить и забывать её.

- **Мышление.** Процесс, позволяющий устанавливать связи между предметами или явлениями и моделировать закономерности окружающего мира.

- **Внимание** – это произвольная или непроизвольная направленность и сосредоточенность психической деятельности на каком-либо объекте восприятия.

- **Воображение.** Способность к спонтанному возникновению или преднамеренному построению в сознании образов, представлений, идей объектов.

- **Речь.** Процесс общения, который проявляется при помощи языка, позволяет воспринимать и принимать языковые конструкции, создавать и воспроизводить мысли.

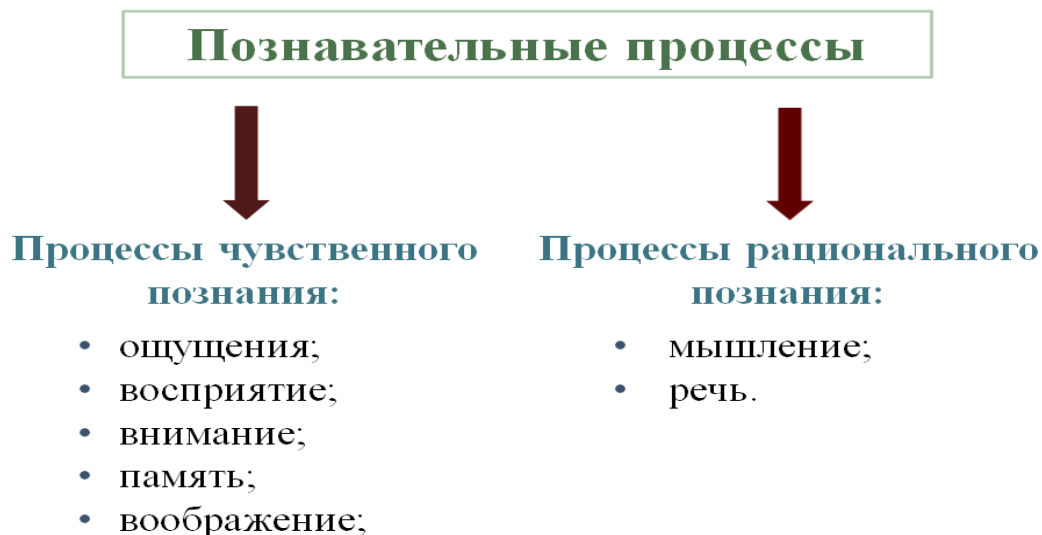


Рисунок 2 – Познавательные процессы

Ощущение, восприятие, мышление служат неразрывными частями единого процесса отражения действительности. Чувственное, наглядное познание предметов и явлений окружающего мира есть исходное. Однако, ощущая, воспринимая, наглядно представляя себе 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 познавательные процессы.**

Ощущения 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 органы 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 дает ощущение.

Физиологическая основа ощущений – сложная деятельность органов чувств. И. П. Павлов назвал эту деятельность анализаторной, а системы клеток, наиболее сложно организованных и являющихся воспринимающими аппаратами, которые непосредственно осуществляют анализ раздражений, – анализаторами.

Анализатор характеризуется наличием трех специфических отделов:

1. периферического (рецепторного),
2. передающего (проводникового),
3. центрального (мозгового).

Периферический (рецепторный) отдел анализаторов составляют все органы чувств – глаз, ухо, нос, кожа, а также специальные рецепторные аппараты, расположенные во внутренней среде организма (в органах пищеварения, дыхания, в сердечно-сосудистой системе, в мочеполовых органах). Этот отдел анализатора реагирует на конкретный вид раздражителя и перерабатывает его в определенное возбуждение. Рецепторы могут находиться на поверхности тела (экстероцепторы) и во внутренних органах и тканях (интероцепторы). Рецепторы, находящиеся на поверхности тела, реагируют на внешние раздражители. Такими рецепторами обладают зрительный, слуховой, кожный, вкусовой, обонятельный анализаторы. Рецепторы, расположенные на поверхности внутренних органов тела, реагируют на изменения, происходящие внутри организма. С деятельностью интероцепторов связаны органические ощущения. Промежуточное положение занимают проприоцепторы, находящиеся в мышцах и связках, которые служат для ощущения движения и положения органов тела, а также участвуют в определении свойств, качеств объектов, в частности при осязании их рукой. Таким образом, периферический отдел анализатора выполняет роль специализированного, воспринимающего аппарата.

В зависимости от месторасположения рецептора различают внешние анализаторы (у которых рецепторы находятся на поверхности тела) и внутренние (у которых рецепторы расположены во внутренних органах и тканях). Промежуточное положение занимает двигательный анализатор, рецепторы которого находятся в мышцах и связках. Для всех анализаторов общими являются болевые ощущения, благодаря которым организм получает информацию о разрушительных для него свойствах раздражителя.

Классификация видов ощущений.

В настоящее время насчитывают около двух десятков различных анализаторских систем, отражающих воздействия внешней и внутренней среды на рецепторы. Классификация позволяет сгруппировать их в системы и представить связи взаимозависимости. Выделяют следующие основания классификации ощущений:

1. по наличию или отсутствию непосредственного контакта с раздражителем, вызывающим ощущения;
2. по месту расположения рецепторов;
3. по времени возникновения в ходе эволюции;
4. по модальности раздражителя.

По наличию или отсутствию непосредственного контакта с раздражителем, выделяют **дистантную** и **контактную** рецепцию. Зрение,

слух, обоняние относятся к дистантной рецепции. Эти виды ощущений обеспечивают ориентировку в ближайшей среде. Вкусовые, болевые, тактильные ощущения – контактные.

По месту расположения рецепторов различают **экстероцепцию, интероцепцию и проприоцепцию**. Экстероцептивные ощущения возникают от раздражения рецепторов, расположенных на поверхности тела (зрительные, слуховые, тактильные и др.).

Интероцептивные ощущения возникают при раздражении рецепторов находящихся внутри организма (ощущение голода, жажды, тошноты). Проприоцептивные ощущения возникают при раздражении рецепторов, находящихся в мышцах и сухожилиях.

По модальности раздражителя ощущения делят на **зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, тактильные, статические, кинестетические, температурные, болевые**. Имеются ощущения, которые занимают промежуточное место между слуховыми и кожными – вибрационные ощущения.

Существуют своеобразные ощущения, лежащие в основе восприятия препятствий, не осознаваемые зрячими людьми, но свойственные слепым.

Незрячие на расстоянии могут ощущать препятствие, причем тем яснее, чем препятствие массивнее. Установлено, что это происходит с помощью кожи лица и, прежде всего, лба. Предполагают, что это обостренные тепловые ощущения или ощущения локационные, которые отмечены у летучих мышей.

Охарактеризуем кратко каждый из названных видов ощущений, начав с дистантных и остановившись подробнее на зрительных ощущениях, играющих ведущую роль в познании человеком внешнего мира. (Установлено, что 80-90% информации от окружающего мира поступает через зрительный анализатор, около 80% всех рабочих операций осуществляется под зрительным контролем.)

Зрительные ощущения.

Они возникают в результате воздействия световых лучей (электромагнитных волн) на чувствительную часть нашего глаза – сетчатку, являющуюся рецептором зрительного анализатора. Свет воздействует на находящиеся в сетчатке светочувствительные клетки двух типов – палочки и колбочки, названные так за внешнюю форму.

Цвета, которые ощущает человек, делятся на ахроматические и хроматические. Ахроматические цвета – черный, белый и промежуточный между ними серый. Хроматические – все оттенки красного, оранжевого, желтого, зеленого, голубого, синего, фиолетового. Белый цвет есть результат воздействия на глаз всех световых волн, входящих в состав спектра.

Ахроматические цвета отражают палочки, которые расположены по краям сетчатки. Колбочки расположены в центре сетчатки. Они функционируют только при дневном свете и отражают хроматические

цвета. Палочки функционируют в любое время суток. Поэтому ночью все предметы нам кажутся черными и серыми.

Зрительный рецептор, или глаз, имеет сложное строение, характеризующееся наличием двух основных аппаратов: светопреломляющего и светочувствительного.

Светопреломляющий аппарат глаза состоит из хрусталика и стекловидной, прозрачной жидкости, заполняющей внутреннюю полость глазного яблока.

Функция хрусталика заключается в обеспечении отчетливого изображения предметов на сетчатке глаза. Лучи света, проходя через хрусталик, преломляются и отбрасываются на находящуюся сзади сетчатку. Чтобы на сетчатке было всегда четкое изображение, как от близких, так и от далеких предметов, хрусталик становится то более выпуклым, то более упрощенным и в зависимости от этого сильнее или слабее преломляет проходящие через него световые лучи.

Светочувствительный аппарат представляет собой сетчатку, устилающую заднюю, внутреннюю поверхность глазной камеры и состоящую из концевых разветвлений зрительного нерва. В сетчатке глаза под действием физических световых раздражителей возникают специфические нервные возбуждения, которые затем по зрительным нервам передаются в соответствующие участки коры больших полушарий головного мозга.

С помощью зрительного анализатора человек может различать до 180 цветных тонов и более 10 000 оттенков между ними, несмотря на то, что в сетчатке глаза всего лишь три цветоощущающих элемента: один из них обладает чувствительностью к раздражениям, порождающим ощущения красного цвета, другой – зеленого, третий – фиолетового. Когда на сетчатку действуют соответствующие этим элементам световые волны изолированно, получается ощущение чистых насыщенных тонов красного, зеленого и фиолетового цвета. Но если в определенном участке сетчатки одновременно возбуждаются все три элемента, то в зависимости от того, в какой пропорции они возбуждены, возникают ощущения других цветов.

Слуховые ощущения. Эти ощущения также относятся к дистантным ощущениям и также имеют большое значение в жизни человека.

Благодаря им человек слышит речь, имеет возможность общаться с другими людьми. При потере слуха люди обычно теряют способность говорить. Речь можно восстановить, но уже на основе мышечного контроля, который может заменить слуховой контроль. Это осуществляется путем специального обучения. Раздражителями для слуховых ощущений являются звуковые волны – продольные колебания частиц воздуха, распространяющиеся во все стороны от источника звука. Слуховой анализатор человека может воспринимать звуковые волны с частотой от 16 000 до 20 000 колебаний в секунду. Орган слуха имеет три

части: наружное ухо, улавливающее звуковые волны, среднее ухо, проводящее звуковые волны в центральную часть органа, и внутреннее, в котором расположен специальный рецепторный аппарат, так называемый кортиева орган, воспринимающий звуковые колебания. Все слуховые ощущения можно свести к трем видам – речевые, музыкальные, шумы. Музыкальные это пение и звуки большинства музыкальных инструментов. Шумы – звук мотора, грохот движущего поезда, шум дождя и т. п. Слух к различению звуков речи называется фонематическим. Он формируется прижизненно в зависимости от речевой среды. Музыкальный слух не в меньшей мере социален, чем речевой, он воспитывается и формируется, как и речевой. Сильные и продолжительные шумы, проходящие через орган слуха, вызывают у людей потерю нервной энергии, наносят ущерб сердечно-сосудистой системе, снижают внимание, понижают слух и работоспособность, приводят к нервным расстройствам. Отрицательно влияет шум на умственную деятельность, по этому осуществляются специальные меры по борьбе с ним.

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.

Выделяется четыре операции, или четыре уровня перцептивного действия:

1. обнаружение,
2. различение,
3. идентификация,
4. опознание.

Первые два относятся к перцептивным, последние – к опознавательным действиям.

1. Обнаружение – исходная фаза развития любого сенсорного процесса. На этой стадии субъект может ответить лишь на простой вопрос, есть ли стимул. Следующая операция восприятия – **различение**, или собственно восприятие. Конечный результат ее – формирование перцептивного образа эталона. При этом развитие перцептивного действия идет по линии выделения специфического сенсорного содержания в соответствии с особенностями предъявляемого материала и стоящей перед субъектом задачи.

2. Идентификация есть отождествление непосредственно воспринимаемого объекта с образом, хранящимся в памяти, или отождествление двух одновременно воспринимаемых объектов. Опознание включает также категоризацию (отнесение объекта к определенному классу объектов, воспринимавшихся ранее) и извлечение соответствующего эталона из памяти.

Таким образом, восприятие представляет собой систему перцептивных действий, овладение ими требует специального обучения и практики.

В зависимости от того, в какой степени целенаправлена деятельность личности, восприятие разделяют на непреднамеренное (непроизвольное) и преднамеренное (произвольное).

3. Непреднамеренное восприятие может быть вызвано как особенностями окружающих предметов (их яркостью, необычностью), так и соответствием этих предметов интересам личности. В непреднамеренном восприятии нет заранее поставленной цели. Отсутствует в нем и волевая активность, почему оно и называется непроизвольным. Идя, например, по улице, мы слышим шум машин, разговоры людей, видим витрины магазинов, воспринимаем различные запахи и многое другое.

4. Преднамеренное восприятие с самого начала регулируется задачей — воспринимать тот или иной предмет или явление, ознакомиться с ним. Так, например, преднамеренным восприятием будет рассматривание электрической схемы изучаемой машины, слушание доклада, осмотр тематической выставки и т. д. Оно может быть включено в какую-либо деятельность (в трудовую операцию, в выполнение учебного задания и т. п.), но может выступать как самостоятельная деятельность — наблюдение.

Основные свойства восприятия:

1. Целостность, т. е. восприятие есть всегда целостный образ предмета. Однако способность целостного зрительного восприятия предметов не является врожденной, об этом свидетельствуют данные о восприятии людей, которые ослепли в младенчестве и которым возвратили зрение в зрелые годы: в первые дни после операции они видели не мир предметов, а лишь расплывчатые очертания, пятна различной яркости и величины, т. е. были одиночные ощущения, но не было восприятия, они не видели целостные предметы. Постепенно, через несколько недель, у этих людей формировалось зрительное восприятие, но оно оставалось ограничено тем, что они узнали ранее путем осязания. Таким образом, восприятие формируется в процессе практики, т. е. восприятие – система перцептивных действий, которыми надо овладеть.

2. Константность восприятия – благодаря ей мы воспринимаем окружающие предметы как относительно постоянные по форме, цвету, величине и т. п. Источником константности восприятия являются активные действия перцептивной системы (системы анализаторов, обеспечивающих акт восприятия). Многократное восприятие одних и тех же объектов при разных условиях позволяет выделить относительно постоянную инвариантную структуру воспринимаемого объекта. Константность восприятия – не врожденное свойство, а приобретенное. Нарушение константности восприятия происходит, когда человек попадает в незнакомую ситуацию, например, когда люди смотрят с верхних этажей высотного здания вниз, то автомобили, пешеходы им кажутся маленькими; в то же время строители, работающие постоянно на высоте, говорят, что они видят объекты, расположенные внизу, без искажения их размеров.

3. Структурность восприятия – восприятие не является простой суммой ощущений. Мы воспринимаем фактически абстрагированную из этих ощущений обобщенную структуру. Например, слушая музыку, мы воспринимаем не отдельные звуки, а мелодию, и узнаем ее, если ее исполняет оркестр, либо один рояль, или человеческий голос, хотя отдельные звуковые ощущения различны.

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.

Швейцарским психологом Роршахом было установлено, что даже обычные чернильные пятна всегда воспринимаются как что-то осмысленное (собака, облако, озеро), и только некоторые психические больные склонны воспринимать случайные чернильные пятна как таковые. То есть восприятие протекает как динамический процесс поиска ответа на вопрос: «Что это такое?»

Виды восприятия. Выделяют восприятие предметов, времени, восприятие отношений, движений, пространства, восприятие человека.



Рисунок 3 – Виды восприятия

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.

Восприятием пространства основывается на восприятии величины и формы предметов с помощью синтеза зрительных, мышечных и осязательных ощущений, а также на восприятии объема и удаленности предметов, что обеспечивается бинокулярным зрением.

Достаточно точно установлено, что восприятие времени меняют некоторые медикаменты, влияющие прежде всего на ритмику нашего организма. Хини и алкоголь заставляют время течь медленнее. Кофеин, ускоряет его, подобно лихорадке.

2.2 Память, внимание

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

Образы предметов или процессов реальной действительности, которые мы воспринимали ранее, а сейчас мысленно воспроизводим, называются представлениями.

Представления памяти делятся на единичные и общие.

Представления памяти являются воспроизведением, более или менее точным, предметов или явлений, когда-то воздействовавших на наши органы чувств. **Представление воображения** — это представление о предметах и явлениях, которые в таких сочетаниях или в таком виде никогда нами не воспринимались. Подобные представления являются продуктом нашего воображения. Представления воображения также основываются на прошлых восприятиях, однако эти последние служат лишь материалом, из которого мы создаем с помощью воображения новые представления и образы.

В основе памяти лежат ассоциации, или связи. Предметы или явления, связанные в действительности, связываются и в памяти человека. Встретившись с одним из этих предметов, мы можем по ассоциации вспомнить другой, связанный с ним. Запомнить что-то – значит связать запоминание с уже известным, образовать ассоциацию. С физиологической точки зрения ассоциация представляет собой временную нервную связь. Различают два рода ассоциаций: простые и сложные. К простым относят три вида ассоциаций: по смежности, по сходству и по контрасту.

Ассоциации по смежности объединяют два явления, связанные во времени или пространстве.

Ассоциации по сходству связывают два явления, имеющих сходные черты: при упоминании об одном из них вспоминается другое. Ассоциации опираются на сходство нервных связей, которые вызываются в нашем мозгу двумя объектами.

Ассоциации по контрасту связывают два противоположных явления. Этому благоприятствует то, что в практической деятельности эти противоположные объекты (организованность и расхлябанность, ответственность и безответственность, здоровье и болезнь, общительность и замкнутость, и т.д.) обыкновенно сопоставляются и

сравниваются, что и приводит к образованию соответствующих нервных связей.

Кроме этих видов существуют сложные ассоциации — **смысловые**. В них связываются два явления, которые и в действительности постоянно связаны: часть и целое, род и вид, причина и следствие. Эти ассоциации являются основой наших знаний.

Принято считать, что образование связей между различными представлениями определяется не тем, каков сам по себе запоминаемый материал, а прежде всего тем, что с ним делает субъект. То есть деятельность личности — основной фактор, детерминирующий (определяющий) формирование всех психических процессов, в том числе и процессов памяти.

Виды памяти:

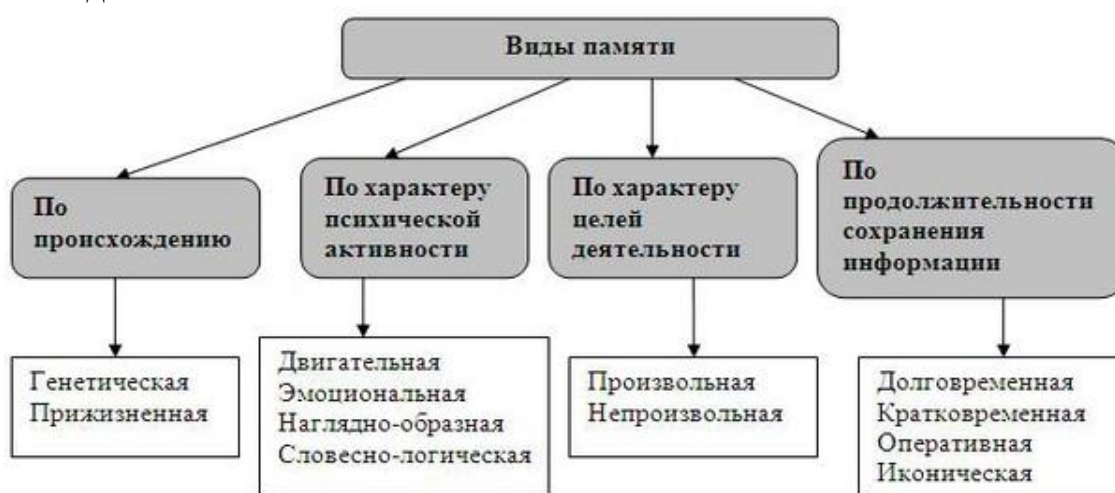


Рисунок 4 – Виды памяти

По происхождению выделяют виды памяти: **генетическую** (биологическую), обусловленную генотипом и передаваемую из поколения в поколение, и **приобретенную**, хранящую информацию, которую человек усваивает в процессе жизни.

По характеру психической активности различают следующие виды памяти:

- **Образная** — информация запоминается в виде сенсорно-перцептивных образов определенной модальности (зрительных, слуховых, осязательных, обонятельных, вкусовых) и используется для удовлетворения биологических потребностей и потребностей, связанных с безопасностью / самосохранением организма.

- **Эмоциональная** — память на пережитые аффекты, эмоции, чувства и настроения;

- **двигательная (моторная)** — память различных характеристик движения (амплитуды, быстроты, темпа, ритма, последовательности и др.); является в значительной мере автоматизированной; служит основой для формирования навыков ходьбы, письма, трудовых и др. навыков, также лежит в основе речи.

- словесно-логическая — память на числа, слова, понятия, правила, абстрактные идеи.

По характеру целей деятельности можно выделить следующие разновидности памяти:

1. Непроизвольная память (информация запоминается сама собой без специального заучивания, а в ходе выполнения деятельности, в ходе работы над информацией). Сильно развита в детстве, у взрослых ослабевает.

2. Произвольная память (информация запоминается целенаправленно, с помощью специальных приемов). Эффективность произвольной памяти зависит:

1. от целей запоминания (насколько прочно, долго человек хочет запомнить). Если цель — выучить, чтобы сдать экзамен, то вскоре после экзамена многое забудется, если цель — выучить надолго, для будущей профессиональной деятельности, то информация мало забывается;

2. от приемов заучивания. Приемы заучивания:

а) механическое дословное многократное повторение — работает **механическая память**, тратится много сил, времени, а результаты низкие. Механическая память — это память, основанная на повторении материала без его осмысления;

б) логический пересказ, который включает: логическое осмысление материала, систематизацию, выделение главных логических компонентов информации, пересказ своими словами — работает **логическая память** (смысловая) — вид памяти, основанный на установлении в запоминаемом материале смысловых связей. Эффективность логической памяти в 20 раз выше, чем у механической;

в) образные приемы запоминания (перевод информации в образы, графики, схемы, картинки) — работает образная память. Образная память бывает разного типа: зрительная, слуховая, моторно-двигательная, вкусовая, осязательная, обонятельная, эмоциональная;

г) мнемотехнические приемы запоминания (специальные приемы для облегчения запоминания).

Выделяют также **кратковременную память**, долговременную, оперативную, промежуточную память. Любая информация вначале попадает в кратковременную память, которая обеспечивает запоминание однократно предъявленной информации на короткое время (5-7 мин), после чего информация может забыться полностью либо перейти в долговременную память, но при условии 1-2-кратного повторения информации. Кратковременная память (КП) ограничена по объему, при однократном предъявлении в КП помещается в среднем $7 + 2$. Это магическая формула памяти человека, т. е. в среднем с одного раза человек может запомнить от 5 до 9 слов, цифр, чисел, фигур, картинок, кусков информации.

Долговременная память обеспечивает длительное сохранение информации: бывает двух типов: 1) ДП с сознательным доступом (т. е.

человек может по своей воле извлечь, вспомнить нужную информацию); 2) ДП закрытая (в естественных условиях человек не имеет к ней доступа, лишь при гипнозе, при раздражении участков мозга он может получить к ней доступ и актуализировать во всех деталях образы, переживания, картины всей жизни).

Оперативная память – вид памяти, проявляющийся в ходе выполнения определенной деятельности, обслуживающий эту деятельность благодаря сохранению информации, поступающей как из КП, так и из ДП, необходимой для выполнения текущей деятельности.

Промежуточная память – обеспечивает сохранение информации в течение нескольких часов, накапливает информацию в течение дня, а время ночного сна отводится организмом для очищения промежуточной памяти и категоризации информации, накопленной за прошедший день, переводом ее в долговременную память. По окончании сна промежуточная память опять готова к приему новой информации. У человека, который спит менее трех часов в сутки, промежуточная память не успевает очищаться, в результате нарушается выполнение мыслительных, вычислительных операций, снижаются внимание, кратковременная память, появляются ошибки в речи, в действиях.

Забывание – естественный процесс. Подобно сохранению и запоминанию, оно имеет избирательный характер. Физиологическая основа забывания – торможение временных связей. Забывается прежде всего то, что не имеет для человека жизненно важного значения, не вызывает его интереса, не соответствует его потребностям.

Забывание может быть полным или частичным, длительным или временным. При **полном забывании** закреплённый материал не только не воспроизводится, но и не узнается. **Частичное забывание** материала происходит тогда, когда человек воспроизводит его не весь или с ошибками, а также когда узнает, но не может воспроизвести. Временное забывание физиологи объясняют торможением временных нервных связей, полное забывание – их угасанием.

Процесс забывания протекает неравномерно: вначале быстро, затем медленнее. В течение первых пяти дней после заучивания забывание идет быстрее, чем в последующие пять дней. Исследования процесса забывания выявили также одну интересную особенность: наиболее полное и точное воспроизведение сложного и обширного материала обычно бывает не сразу после заучивания, а спустя 2-3 дня. Такое улучшенное отсроченное воспроизведение называется **реминисценцией**.

Для уменьшения забывания необходимо: 1) понимание, осмысление информации (механически выученная, но не понятая до конца информация забывается быстро и почти полностью – кривая 1 на графике); 2) повторение информации (первое повторение нужно через 40 мин после заучивания, так как через час в памяти остается только 50% механически заученной информации). Необходимо чаще повторять в первые дни после заучивания,

поскольку в эти дни максимальны потери от забывания. Лучше так: в первый день – 2-3 повторения, во второй день – 1-2 повторения, в третий—седьмой день по одному повторению, затем одно повторение с интервалом в 7-10 дней. Помните, что 30 повторений в течение месяца эффективнее, чем 100 повторений за день. Поэтому систематическая, без перегрузки учеба, заучивание маленькими порциями в течение семестра с периодическими повторениями через 10 дней намного эффективнее, чем концентрированное заучивание большого объема информации в сжатые сроки сессии, вызывающее умственную и психическую перегрузку и почти полное забывание информации через неделю после сессии.

Внимание выступает одной из сторон сознания человека. В любой сознательной деятельности людей оно проявляется в большей или меньшей степени: прислушивается ли человек к музыке или всматривается в чертеж детали. Внимание включено в процесс восприятия, в процесс памяти, мышления, воображения. Наличие внимания в человеческой деятельности делает ее продуктивной, организованной и активной.

Внимание – это сосредоточенность сознания и его направленность на что-либо, имеющее то или иное значение для человека. Внимание неотделимо от других психических процессов и состояний.

Проблема внимания была впервые разработана в рамках психологии сознания. Основной задачей считалось исследование внутреннего опыта человека. Но пока основным методом исследования оставалась интроспекция, проблема внимания ускользала от психологов.

В современной психологии принято выделять следующие **критерии внимания**:

1. внешние реакции – моторные, вегетативные, обеспечивающие условия лучшего восприятия сигнала. К ним относятся поворот головы, фиксации глаз, мимика и поза сосредоточения, задержка дыхания, вегетативные компоненты ориентировочной реакции;

2. сосредоточенность на выполнении определенной деятельности. Этот критерий является основным для «деятельностных» подходов к изучению внимания. Он связан с организацией деятельности и контролем за ее выполнением;

3. увеличение продуктивности когнитивной и исполнительской деятельности. В данном случае речь идет о повышении эффективности «внимательного» действия (перцептивного, мнемического, мыслительного, моторного) по сравнению с «невнимательным»;

4. избирательность (селективность) информации. Этот критерий выражается в возможности активно воспринимать, запоминать, анализировать только часть поступающей информации, а также в реагировании только на ограниченный круг внешних стимулов;

5. ясность и отчетливость содержаний сознания, находящихся в поле внимания. Этот субъективный критерий был выдвинут в рамках психологии сознания.

Внимание – это осуществление отбора нужной информации, обеспечение избирательных программ действий и сохранение постоянного контроля за их протеканием (Лурия А. Р., 1975).

В качестве основных свойств внимания выделяют направленность внимания на те или иные объекты и явления (в частности, внешнюю и внутреннюю), степень и объем внимания.

Степень внимания – это характеристика его интенсивности.

Существует несколько разных классификаций видов внимания. Рассмотрим основные параметры данного явления.

Произвольное и непроизвольное внимание

У. Джемс выделяет следующие пары внимания, руководствуясь тремя основаниями:

1. чувственное (сенсорное) и умственное (интеллектуальное);
2. непосредственное, если объект интересен сам по себе, и производное (опосредованное);
3. непроизвольное, или пассивное, не требующее усилий, и произвольное (активное), сопровождающееся чувством усилия

Непроизвольное внимание возникает непреднамеренно, без каких-либо специальных усилий. Объекты, связанные с потребностями, чувствами и желаниями, переживаемыми человеком в данный момент, вызывают непроизвольное внимание

Основные свойства внимания

К свойствам (или характерным особенностям) внимания относят его устойчивость, концентрацию, распределение, объем и переключение.

1. Концентрация внимания характеризует интенсивность сосредоточения и степень отвлечения от всего, что не входит в поле внимания. Чем больше концентрация, тем более интенсивным будет тот из них, который испытываемый впервые заметит.

2. Распределение внимания – это такая организация психической деятельности, при которой одновременно выполняются два или более действия (Н. Добрынин).

Заметим, что это должны быть разные действия, цели, а не просто два объекта в поле внимания. Главное условие успешного распределения внимания заключается в том, что по крайней мере одно действие должно быть хотя бы частично автоматизировано, доведено до уровня навыка. Поэтому можно, например (в спокойной обстановке, без отвлекающих раздражителей), легко совмещать слушание речи несложного содержания и какую-то ручную работу. Труднее выполнять два вида умственного труда. Известно, что студенты-первокурсники нередко чередуют слушание и запись лекции и в результате получают очень неполные конспекты. Самое сложное – это распределение внимания между двумя мыслительными процессами с разным содержанием (например, обдумывание мысли и слушание рассуждения на другую тему). Доказано, что после длительной тренировки можно даже одновременно читать текст и писать под диктовку слова, достаточно полно осознавая и тот, и другой материал (Э.

Спелке и У. Херст). Это демонстрирует большие возможности автоматической переработки информации человеком.

Объем внимания – это количество несвязанных объектов, которые могут восприниматься одновременно ясно и отчетливо.

Чем шире объем внимания, тем больше предметов воспринимается в отдельный момент времени. У взрослого человека объем зрительного внимания в среднем составляет три-пять (редко шесть) объектов, тогда как у младших школьников – от двух до четырех. Тренировка лишь стабилизирует результаты на верхнем пределе. Объем слухового внимания обычно на единицу меньше. Кроме того, объем внимания зависит от знакомства с материалом, от заинтересованности, расположения стимулов на экране, от возможности сгруппировать их. Важен и характер задания: просто определить количество стимулов или же назвать их.

3. Переключение внимания отличается от его отвлечения тем, что это сознательное, преднамеренное, целенаправленное изменение направленности психической деятельности, обусловленное постановкой новой цели.

Таким образом, к переключению нельзя относить любой перенос внимания на другой объект. Иногда выделяют завершенное (полное) и незавершенное (неполное) переключение внимания. В первом случае после переключения на новую деятельность периодически происходит возврат к предыдущей, что ведет к ошибкам и снижению темпа работы.

4. Устойчивость внимания это степень и длительность сосредоточенности сознания. От чего зависит возможность длительного удержания внимания на объекте, явлении или деятельности? Важнейшее условие этого почти одинаково описано в работах классиков психологии Г. Гельмгольца, У. Джемса, С. Л. Рубинштейна.

Другими факторами устойчивости внимания являются:

1. интерес к материалу;
2. связь изучаемого материала с потребностями личности;
3. содержательность и трудность выполняемой деятельности;
4. осознание значения выполняемой деятельности;
5. индивидуально-психологические особенности личности (такие, например, как свойства темперамента и уровень развития волевых черт характера);
6. комфортные или отвлекающие внимание условия, в которых деятельность выполняется;
7. психическое состояние человека.

Вопросы для самопроверки:

1. Перечислить основные свойства ощущений и восприятия
2. Проанализировать специфические и неспецифические психические процессы
3. Чем отличается кожная чувствительность от вкусовой?
4. Разновидности памяти, роль памяти в жизни человека?

5. Какие факторы могут ухудшать память?
6. Как память связана с вниманием?
7. Характерные особенности внимания
8. Факторы вызывающие непроизвольное внимание.

Тема 3. Психология познавательных процессов

3.1 Мышление, воображение

3.2 Речь, интеллект

3.1 Мышление, воображение

Мышление – это процесс опосредованного и обобщенного отражения, установления существующих связей и отношений между предметами и явлениями действительности. Мышление – познавательный процесс более высокого уровня по сравнению с непосредственным чувственным отражением действительности в ощущениях, восприятиях, представлениях. Чувственное познание дает лишь внешнюю картину мира, мышление же приводит к познанию законов природы и общественной жизни.

Развитие мышления ребенка происходит постепенно. Поначалу оно в большой степени определяется развитием манипулирования предметами. Манипулирование, которое вначале лишено осмысленности, затем начинает определяться объектом, на который оно направлено, и приобретает осмысленный характер.

Интеллектуальное развитие ребенка осуществляется в ходе его предметной деятельности и общения, в ходе освоения общественного опыта. Наглядно-действенное, наглядно-образное и словесно-логическое мышление – последовательные ступени интеллектуального развития. Генетически наиболее ранняя форма мышления – наглядно-действенное мышление, первые проявления которого у ребенка можно наблюдать в конце первого – начале второго года жизни, еще до овладения им активной речью.

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. При объяснении чего-либо все сводится ими к частному, знакомому. Большинство суждений – суждения по сходству или суждения по аналогии, поскольку в этот период в мышлении главную роль играет память. Самая ранняя форма доказательства – пример. Учитывая эту особенность мышления ребенка, убеждая его или что-либо, объясняя ему, необходимо подкреплять свою речь наглядными примерами.

При нормальном развитии наблюдается закономерная замена мышления допонятийного, где компонентами служат конкретные образы, мышлением понятийным (абстрактным), где компонентами служат

понятия и применяются формальные операции. Понятийное мышление приходит не сразу, а постепенно, через ряд промежуточных этапов. Так, Л. С. Выготский выделял пять этапов в переходе к формированию понятий. Первый – ребенку 2-3 года – проявляется в том, что при просьбе положить вместе похожие, подходящие друг к другу предметы, ребенок складывает вместе любые, считая, что те, которые положены рядом, и есть подходящие, – это синкретизм детского мышления. На втором этапе дети используют элементы объективного сходства двух предметов, но уже третий предмет может быть похож только на один из первой пары – возникает цепочка попарного сходства. Третий этап проявляется в 6-8 лет, когда дети могут объединить группу предметов по сходству, но не могут осознать и назвать признаки, характеризующие эту группу. И, наконец, у подростков 9-12 лет появляется понятийное мышление, однако еще несовершенное, поскольку первичные понятия сформированы на базе житейского опыта и не подкреплены научными данными. Совершенные понятия формируются на пятом этапе, в юношеском возрасте 14-18 лет, когда использование теоретических положений позволяет выйти за пределы собственного опыта.



Рисунок 5 – Виды мышления

Виды мышления:

1. Наглядно-действенное мышление – вид мышления, опирающийся на непосредственное восприятие предметов, реальное преобразование в процессе действий с предметами.

2. 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.

3. Словесно-логическое мышление – вид мышления, осуществляемый при помощи логических операций с понятиями.

Различают теоретическое и практическое, интуитивное и аналитическое, реалистическое и аутистическое, продуктивное и репродуктивное мышление.

4. Теоретическое и практическое мышление различают по типу решаемых задач и вытекающих отсюда структурных и динамических особенностей. **Теоретическое мышление** – это познание законов, правил. Основная задача практического мышления – подготовка физического преобразования действительности: постановка цели, создание плана, проекта, схемы. Теоретическое мышление иногда сравнивают с мышлением **эмпирическим**. Здесь используется следующий критерий: характер обобщений, с которыми имеет дело мышление; в одном случае это научные понятия, а в другом – житейские, ситуационные обобщения.

5. Проводится также различие между **интуитивным** и **аналитическим (логическим)** мышлением. Обычно используются три признака: временной (время протекания процесса), структурный (членение на этапы), уровень протекания (осознанность или неосознанность). Аналитическое мышление развернутого времени имеет четко выраженные этапы, в значительной степени представлено в сознании самого мыслящего человека. Интуитивное мышление характеризуется быстротой протекания, отсутствием четко выраженных этапов, является минимально осознанным.

6. Реалистическое мышление направлено в основном на внешний мир, регулируется логическими законами, а аутистическое связано с реализацией желаний человека (кто из нас не выдавал желаемое за действительно существующее). Иногда используется термин «**эгоцентрическое** мышление», оно характеризуется прежде всего невозможностью принять точку зрения другого человека.

7. Важным является различие **продуктивного** и **репродуктивного** мышления, основанного на «степени новизны получаемого в процессе мыслительной деятельности продукта по отношению к занятиям субъекта».

8. Необходимо также отличать **непроизвольные** мыслительные процессы от **произвольных**: непроизвольные трансформации образов сновидения и целенаправленное решение | мыслительных задач.

Первый признак мыслящего человека — умение увидеть проблему там, где она есть. Возникновение вопросов (что характерно у детей) есть признак развивающейся работы мысли. Человек видит тем больше проблем, чем шире круг его знаний. Таким образом, мышление предполагает наличие каких-то начальных знаний.

Качества мышления:

Широта мышления – это способность охватить весь вопрос целиком, не упуская в то же время и необходимых для дела частных. **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 ее 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 вопрос, выхватывает какую-то одну сторону, спешит дать решение, высказывает недостаточно продуманные ответы и суждения.

Определенная замедленность мыслительной деятельности может быть обусловлена типом нервной системы — малой ее подвижностью. «Скорость умственных процессов есть фундаментальный базис интеллектуальных различий между людьми» (Айзенк).

Критичность ума — умение человека объективно оценивать свои и чужие мысли, тщательно и всесторонне проверять все выдвигаемые положения и выводы. К индивидуальным особенностям мышления относится предпочтительность использования человеком наглядно-действенного, наглядно-образного или абстрактно-логического вида мышления.

В настоящее время существуют как минимум три трактовки **понятия интеллекта**.

1. Биологическая трактовка: «способность сознательно приспосабливаться к новой ситуации».

2. Педагогическая трактовка: «способность к обучению, обучаемость».

3. Структурный подход, сформулированный А. Бине: интеллект как «способность адаптации средств к цели». С точки зрения структурного подхода, интеллект – это совокупность тех или иных способностей.

Совокупность познавательных процессов человека определяет его интеллект. **«Интеллект** – это глобальная способность действовать разумно, рационально мыслить и хорошо справляться с жизненными обстоятельствами», т. е. интеллект рассматривается, как способность человека адаптироваться к окружающей среде.

Наряду с восприятием, памятью и мышлением важную роль в деятельности человека играет **воображение**. В процессе отражения окружающего мира человек наряду с восприятием того, что действует на него в данный момент, или зрительным представлением того, что воздействовало на него раньше, создает новые образы.

Воображение – это психический процесс создания нового в форме образа, представления или идеи.

Человек может мысленно представить себе то, что в прошлом не воспринимал или не совершал, у него могут возникать образы предметов и явлений, с которыми он раньше не встречался. Будучи теснейшим образом связанным с мышлением, воображение характеризуется большей, чем при мышлении, неопределенностью проблемной ситуации.

Процесс воображения свойствен только человеку и является необходимым условием его трудовой деятельности.

Воображение всегда направлено на практическую деятельность человека. Человек, прежде чем что-либо сделать, представляет, что надо делать и как он будет это делать. Таким образом, он уже заранее создает образ материальной вещи, которая будет изготавливаться в последующей практической деятельности человека.

Воображение всегда есть определенный отход от действительности. Но в любом случае источник воображения – объективная реальность.

Воображение – это образное конструирование содержания понятия о предмете (или проектирование схемы действий с ним) еще до того, как сложится само понятие (а схема получит отчетливое, реализуемое в конкретном материале выражение).

В психологии различают произвольное и произвольное воображение. Первое проявляется, например, в ходе целенаправленного решения научных, технических и художественных проблем при наличии осознанной и отрефлексированной поисковой доминанты, второе – в сновидениях, так называемых неизменных состояниях сознания и т. д.

Особую форму воображения образует мечта. Она обращена к сфере более или менее отдаленного будущего и не предполагает немедленного достижения реального результата, а также его полного совпадения с образом желаемого. Вместе с тем мечта может стать сильным мотивирующим фактором творческого поиска.

Виды воображения:

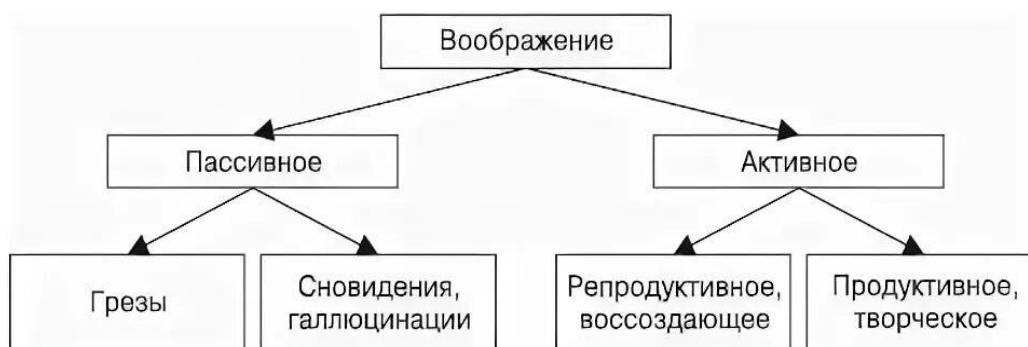


Рисунок 6 – Разновидности воображения

Можно выделить несколько видов воображения, среди которых основные – **пассивное** и **активное**. Пассивное в свою очередь делится на произвольное (мечтательность, грезы) и произвольное (гипнотическое состояние, сновидовая фантазия). Активное воображение включает в себя артистическое, творческое, критическое, воссоздающее и антиципирующее... Ближе к этим видам воображения находится эмпатия – способность понимать другого человека, проникаться его мыслями и чувствами, сострадать, сорадоваться, сопереживать...

Активное воображение всегда направлено на решение творческой или личностной задачи. Человек оперирует фрагментами, единицами конкретной информации в определенной области, их перемещением в различных комбинациях относительно друг друга. Стимуляция этого процесса создает объективные возможности для возникновения оригинальных новых связей между зафиксированными в памяти человека и общества условиями. В активном воображении мало мечтательности и «беспочвенной» фантазии. Активное воображение направлено в будущее и оперирует временем как вполне определенной категорией (т. е. человек не теряет чувства реальности, не ставит себя вне временных связей и обстоятельств). Активное воображение направлено больше вовне, человек занят в основном средой, обществом, деятельностью и меньше внутренними субъективными проблемами. Активное воображение, наконец, и пробуждается задачей и ею направляется, оно определяется волевыми усилиями и поддается волевому контролю.

Воссоздающее воображение – один из видов активного воображения, при котором происходит конструирование новых образов, представлений у людей в соответствии с воспринятой извне стимуляцией в виде словесных сообщений, схем, условных изображений, знаков и т. д.

Несмотря на то, что продуктами воссоздающего воображения являются совершенно новые, ранее не воспринимаемые человеком образы, этот вид воображения основан на прежнем опыте.

Антиципирующее воображение лежит в основе очень важной и необходимой способности человека – предвосхищать будущие события, предвидеть результаты своих действий и т. д.

Таким образом, благодаря этой способности человек может «мысленным взором» увидеть, что произойдет с ним, с другими людьми или окружающими вещами в будущем. Ф. Лерш назвал это прометеевской (глядящей вперед) функцией воображения, которая зависит от величины жизненной перспективы: чем моложе человек, тем больше и ярче представлена ориентация его воображения вперед. У пожилых и старых людей воображение больше ориентировано на события прошлого.

Творческое воображение – это такой вид воображения, в ходе которого человек самостоятельно создает новые образы и идеи, представляющие ценность для других людей или общества в целом и которые воплощаются («кристаллизуются») в конкретные оригинальные

продукты деятельности. Творческое воображение является необходимым компонентом и основой всех видов творческой деятельности человека.

Пассивное воображение подчинено внутренним, субъективным факторам.

Пассивное воображение подчинено желаниям, которые мыслятся в процессе фантазирования осуществленными. В образах пассивного воображения «удовлетворяются» неудовлетворенные, большей частью неосознанные потребности личности. Образы и представления пассивного воображения направлены на усиление и сохранение положительно окрашенных эмоций и на вытеснение, редукцию отрицательных эмоций и аффектов.

В ходе процессов пассивного воображения происходит нереальное, мнимое удовлетворение какой-либо потребности или желания. Этим пассивное воображение отличается от реалистического мышления, которое направлено на действительное, а не мнимое удовлетворение потребностей.

Материалами пассивного воображения, так же как и активного, являются образы, представления, элементы понятий и другая информация, почерпнутая с помощью опыта.

3.2 Речь, интеллект

Речь – это язык в действии. **Язык** – система знаков, включающая слова с их значениями и синтаксис – набор правил, по которым строятся предложения.

Выделяют следующие основные **функции языка**:

1. средство существования, передачи и усвоения общественно-исторического опыта;
2. средство общения (коммуникации);
3. орудие интеллектуальной деятельности (восприятия, памяти, мышления, воображения).

Выполняя **первую функцию**, язык служит средством кодирования информации об изученных свойствах предметов и явлений. Посредством языка информация об окружающем мире и самом человеке, полученная предшествующими поколениями, становится достоянием последующих поколений.

Выполняя **функцию средства общения**, язык позволяет оказывать воздействие на собеседника – прямое (если мы прямо указываем на то, что надо сделать) или косвенное (если мы сообщаем ему сведения, важные для его деятельности, на которые он будет ориентироваться немедленно и в другое время в соответствующей ситуации).

Функция языка в качестве **орудия интеллектуальной деятельности** связана прежде всего с тем, что человек, выполняя любую деятельность, сознательно планирует свои действия. Язык является основным орудием планирования интеллектуальной деятельности, да и вообще решения мыслительных задач.

Речь имеет три функции:

1. сигнификативную (обозначения);
2. обобщения;
3. коммуникации (передачи знаний, отношений, чувств).

Сигнификативная функция отличает речь человека от коммуникации животных. У человека со словом связано представление о предмете или явлении. Взаимопонимание в процессе общения основано, т.о., на единстве обозначения предметов и явлений воспринимающим и говорящим.

Функция обобщения связана с тем, что слово обозначает не только отдельный, данный предмет, но и целую группу сходных предметов и всегда является носителем их существенных признаков.

Третья функция речи – **функция коммуникации**, т.е. передачи информации. Если первые две функции речи могут быть рассмотрены как внутренняя психическая деятельность, то коммуникативная функция выступает как внешнее речевое поведение, направленное на контакты с другими людьми.

В психологии выделяют два основных вида речи: внешнюю и внутреннюю. Внешняя речь включает устную (диалогическую и монологическую) и письменную. Диалог – это непосредственное общение двух или нескольких человек.

Диалогическая речь – это речь поддерживаемая ; собеседник ставит в ходе ее уточняющие вопросы, подавая реплики, может помочь закончить мысль или переориентировать ее.

Разновидностью диалогического общения является беседа, при которой диалог имеет тематическую направленность.

Монологическая речь – длительное, последовательное, связное изложение системы мыслей, знаний одним лицом. Она также развивается в процессе общения, но характер общения здесь иной: монолог непрерываем, поэтому активное, экспрессивно-мимическое и жестовое воздействие оказывает выступающий. В монологической речи, по сравнению с диалогической, наиболее существенно изменяется смысловая сторона. Монолог не терпит неправильного построения фраз. Он предъявляет ряд требований к темпу и звучанию речи.

Письменная речь представляет собой разновидность монологической речи. Она более развернута, чем устная монологическая речь. Это обусловлено тем, что письменная речь предполагает отсутствие обратной связи с собеседником.

Внутренняя речь – это особый вид речевой деятельности. Она выступает как фаза планирования в практической и теоретической деятельности.

Информативность речи зависит прежде всего от ценности сообщаемых в ней фактов и от способности ее автора к сообщению.

Понятность речи зависит, во-первых, от ее смыслового содержания, во-вторых, от ее языковых особенностей и в-третьих, от соотношения между

ее сложностью, с одной стороны, и уровнем развития, кругом знаний и интересов слушателя – с другой.

Выразительность речи предполагает учет обстановки выступления, ясность и отчетливость произношения, правильную интонацию, умение пользоваться словами и выражения переносного и образного значения.

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

Рассматривают три основных уровня активности:

1. Низший уровень. Индивид неприспособлен, среда подавляет слабую психику малоодаренного человека.

2. Средний уровень. Человек хорошо приспособляется к среде и находит место, соответствующее внутреннему психологическому складу.

3. Высший уровень. Характеризуется стремлением переделать окружающую среду.

Терстоун (1938г.) с помощью статистических факторных методов исследовал различные стороны общего интеллекта, которые он назвал первичными умственными потенциями и выделил семь таких потенций:

1. счетную способность, т.е. способность оперировать числами и выполнять арифметические действия;

2. вербальную (словесную) гибкость, т.е. легкость с которой человек может объясняться, используя наиболее подходящие слова;

3. вербальное восприятие, т.е. способность понимать устную и письменную речь;

4. пространственную ориентацию, или способность представлять себе различные предметы и формы в пространстве;

5. память;

6. способность к рассуждению;

7. быстроту восприятия сходств или различий между предметами и изображениями.

Развитие интеллекта зависит от врожденных факторов: генетические факторы наследственности, хромосомные аномалии (болезнь Дауна, сопровождаемая нарушением умственного развития ребенка, вызывается: а) наличием лишней третьей хромосомы из 21-й пары хромосом, б) пожилым возрастом родителей, неполноценным питанием и определенными заболеваниями матери во время беременности. Недостаток йода в рационе питания матери может обуславливать кретинизм ребенка или если мать в начале беременности болеет краснухой, это приводит к необратимым дефектам зрения, слуха, интеллектуальных функций ребенка. Злоупотребление в первые месяцы беременности антибиотиками, транквилизаторами типа элениум или даже аспирином, употребление алкоголя и курение может привести к значительной задержке умственного развития ребенка.

Существует тесная связь между интеллектуальным развитием ребенка и его возможностями общаться со взрослыми в течение достаточно длительного времени (чем меньше общения со взрослыми, тем медленнее происходит интеллектуальное развитие). Влияет и социальное положение семьи: обеспеченные семьи имеют более широкие возможности для создания благоприятных условий развития ребенка, развития его способностей, его обучения и, в конечном счете, для повышения интеллектуального развития ребенка. Влияют и методы обучения, применяемые для развития способностей ребенка.

При оценке интеллекта наибольшей популярностью пользуется так называемый «коэффициент интеллектуальности», сокращенно обозначаемый IQ, который позволяет соотнести уровень интеллектуальных возможностей индивида со средними показателями его возрастной и профессиональной группы. Например, календарный возраст – 8 лет, а умственные способности ближе к шестилетней группе, таков, следовательно, и его «умственный» возраст. Среднее значение IQ соответствует 100 баллам, а самые низкие могут приблизиться к 0, а самые высокие – к 200. Стандартное отклонение – 16 баллов в каждую сторону.

Психологи и психиатры используют термин «олигофрения» («малоумие»), которым обозначают врожденную или приобретенную в раннем детстве (до 3-летнего возраста) недоразвитость интеллекта. Врожденное слабоумие (олигофрению) следует отличать от приобретенного, которое называют деменцией.

Самая тяжелая форма слабоумия – идиотия, характеризуется IQ = 20, речь и мышление практически не формируются, преобладают эмоциональные реакции. Средняя степень называется имбецильностью (IQ = 20-50). Словарный запас имбецилов до 300 слов, они обучаемы, неплохо ориентируются в привычной житейской обстановке. Имбецилы нуждаются в опеке, хотя многие стремятся к самостоятельной жизни, любят жениться, выходить замуж, находя партнеров среди себе подобных.

Дебильностью называют легкую степень слабоумия (IQ меньше 75%). Поведение дебилов достаточно адекватно и самостоятельно, речь развита, поэтому ее замечают не сразу, а во время начального обучения. Они все понимают буквально, переносный смысл пословиц, метафор не улавливается.

Творческая одаренность и творческая продуктивность характеризуются несколько иными параметрами:

- богатство мысли (количество новых идей в единицу времени);
- гибкость мысли (скорость переключения с одной задачи на другую);
- оригинальность;
- любознательность;
- способность к разработке гипотезы;
- иррелевантность – логическая независимость реакции от стимула;
- фантастичность – оторванность ответа от реальности при наличии определенной логической связи стимула и реакции.

Гилфорд отмечает 6 параметров креативности: 1- способность к обнаружению и постановке проблем; 2 – способность к генерированию большого количества идей; 3 – семантическая спонтанная гибкость – способность к продуцированию разнообразных идей; 4 – оригинальность, способность продуцировать отдаленные ассоциации, необычные ответы, нестандартные решения; 5 – способность усовершенствовать объект, добавляя детали; 6 – способность решать нестандартные проблемы, проявляя семантическую гибкость – увидеть в объекте новые признаки, найти новое использование.

Вопросы для самопроверки:

1. Какие познавательные психические процессы существуют у человека и как они взаимодействуют при приеме и обработке информации человеком?
2. Основные функции и характеристики воображения
3. В чем заключается суть мыслительного процесса?
4. Связь мышления с развитием речи
5. Перечислить функции речи
6. Чем отличается мышление от интеллекта?

Тема 4. Психология эмоциональных процессов

4.1 Эмоциональные процессы.

4.2 Виды и функции, эмоциональных состояний.

4.3 Эмоциональный интеллект

4.1 Эмоциональные процессы

В процессе эволюции животного мира появилась особая форма проявления отражательной функции мозга – эмоции (возбуждаю, волну – лат.).

Эмоциональные процессы – это психические процессы, протекающие в форме переживаний и отражающие личную значимость и оценку внешних и внутренних ситуаций для жизни человека.

Эмоции – психическое отражение жизненного смысла явлений, ситуаций, проявляющиеся в форме непосредственного «сиюминутного» пристрастного переживания, обусловленного отношением их объективных свойств к потребностям субъекта.

Виды эмоциональных процессов:

1. **Аффект.**
2. **Эмоции.**
3. **Чувства** – более устойчивые психические состояния, имеют четко выраженный характер, не могут быть безотносительны. В зависимости от направления:
 - а. моральные – отношения к др. людям;
 - б. интеллектуальные – связаны с познавательной деятельностью;

в. эстетические – чувства красоты при восприятии природы, искусства;
г. практические – связаны с деятельностью человека.

4. Настроение – самое длительное психологическое состояние, окрашивающее все поведение человека. Может повышать или понижать жизнедеятельность человека.

5. Страсть – сильное, устойчивое, всеохватывающее чувство, доминирующее над другими побуждениями человека. Приводит к сосредоточению на предмете страсти всех сил и устремлений. Основной признак – действенность, слияние волевых и эмоциональных устремлений. Объединение страсти и нравственного начала в человеке служит движущей силой великих дел, открытий, подвигов.

6. Стресс – нервно-психическое перенапряжение, вызванное сверхсильным воздействием, адекватная реакция на которое ранее не сформирована, но должна быть найдена в сложившейся ситуации. Стресс – неспецифический ответ организма на предъявляемые ему внешние или внутренние требования.

Со стрессом связана напрямую фрустрация.

Фрустрация (от лат. frustratio – обман, тщетное ожидание) – особое эмоциональное состояние, возникающее, когда человек, сталкиваясь с какими-либо препятствиями, не может достичь своих целей и удовлетворение какого-либо желания или потребности становится невозможным. Фрустрация может возникать как вследствие столкновения с внешними преградами, так и при внутриличностном конфликте

В состоянии фрустрации человек переживает полный комплекс отрицательных эмоций: гнев, отчаяние, тревогу, раздражение, разочарование и т.д. Длительное пребывание в таком состоянии может привести к полной дезорганизации деятельности человека. Частые состояния фрустрации способны влиять на характер: повышать агрессивность, провоцировать появление комплекса неполноценности.

4.2 Виды и функции, эмоциональных состояний

Человек не является ни бесстрастным созерцателем того, что происходит вокруг него, ни бесстрастным автоматом, производящим те или иные действия, наподобие хорошо слаженной машины. Человек переживает то, что с ним происходит и им совершается; он относится определенным образом к тому, что его окружает. Отношения к событиям, к другим людям, к самому себе проявляется в эмоциях.

В психологии эмоциями (от лат. emotio – потрясаю, волну) называют процессы, отражающие в форме переживания личную значимость (субъективное переживание) и оценку внешних и внутренних ситуаций для жизнедеятельности человека. Эмоции выражают состояние субъекта и его отношение к объекту.

Решающей чертой эмоционального состояния является его интегральность, его исключительность по отношению к другим состояниям и

другим реакциям. Эмоции охватывают весь организм, они придают состоянию человека определенный тип переживаний.

Произведя почти моментальную интеграцию всех функций организма, эмоции, сами по себе, могут быть абсолютным сигналом полезного или вредного воздействия на организм, часто даже раньше, чем определены локализации воздействия и конкретный механизм ответной реакции организма.

В связи с тем, что в эмоциях выражается, в самом общем виде, непосредственное пристрастное переживание жизненного смысла явлений, их основная функция – **оценка**. Эмоции оценивают субъективную значимость отражаемых предметов и событий, выражают ее, сигнализируют о ней субъекту.

Вторая функция эмоций – **побуждение**. Ситуативные эмоции, такие как возмущение, гордость, обида, ревность также способны «навязать» человеку определенные поступки, даже когда они для него нежелательны. Например, эмоция возмущения, усиленная характерологическими особенностями, такими как повышенная обидчивость, сенситивность, ранимость, либо особой значимостью произошедшего, может заставить пойти на конфликт с обидчиком, даже вопреки более значимым перспективным целям. Повторяющееся проявление эмоции ревности может разрушить семью, даже вопреки сильной потребности в сохранении семейных взаимоотношений.

Переживание обиды способно, иногда, разрушить самые прочные дружеские взаимоотношения.

Третья важная функция эмоций – **организация**. В норме, эмоции организуют психическую деятельность человека. Эмоциональная окрашенность – условие произвольного внимания, запоминания. При удивлении внимание сосредотачивается на причинах необычного явления, при страхе – на предвосхищении угрозы и возможности ее избежания. С другой стороны, нарастание интенсивности эмоционального переживания может нарушить процессы всестороннего гибкого познания действительности, ограничивать или искажать их. Сильная эмоция искажает восприятие, затрудняет регуляцию. Дезорганизующая функция эмоций – их способность нарушать целенаправленную деятельность.

Существует условное деление эмоций на **положительные и отрицательные**. Эмоции обычно отличаются полярностью, т.е. обладают положительным или отрицательным знаком: удовольствие-неудовольствие, веселье-грусть, радость-печаль. В сложных человеческих чувствах они часто образуют сложное противоречивое единство: в ревности любовь сочетается с ненавистью.

Эмоции делятся, также, на **стенические** – повышающие активность и жизнедеятельность человека (например, гнев или радость) и **астенические** – понижающие жизнедеятельность и активность (печаль).

Также выделяют **низшие** – эмоции, связанные с удовлетворением естественных (органических) потребностей (в кислороде, воде, пище и т. д.),

и **высшие** – социально обусловленные эмоции, связанные с удовлетворением потребностей в безопасности, принадлежности и любви, уважении, когнитивных, эстетических потребностей, присущи только человеку.

Критерии определения базовых эмоций в контексте теории К. Изарда.

Понимание базовых эмоций играет важную роль в изучении человеческого эмоционального мира. Несколько критериев позволяют определить, является ли конкретная эмоция базовой (согласно теории Кэррола Изарда):

1. Нервные субстраты: Базовые эмоции имеют явные и специфические нервные основы. Каждая эмоция может активировать определенные участки мозга, что обеспечивает уникальную реакцию.

2. Мимика: Базовая эмоция проявляется через характерные и специфические движения лица (мимику). Улыбка радости, хмурый взгляд гнева – эти выразительные черты лица помогают распознавать базовые эмоции.

3. Внутреннее переживание: Каждая базовая эмоция сопровождается явным и уникальным переживанием, которое человек осознает. Это ощущение играет ключевую роль в определении базовой эмоции.

4. Эволюционная природа: Базовые эмоции возникли в результате эволюционно-биологических процессов (врождённых) и имеют ценность для выживания и адаптации человека.

5. Мотивация и адаптация: Базовая эмоция оказывает организующее и мотивирующее влияние на человека, помогая ему адаптироваться к изменениям окружающей среды.

Согласно этим критериям, к базовым эмоциям относятся: радость, печаль, гнев, страх, интерес, удивление, отвращение, презрение. Если добавить в рассмотрение и мимические проявления движения глаз и головы, то к этому списку можно прибавить стыд (смущение, застенчивость). Эмоцию вины обычно рассматривают как одну из базовых эмоций, несмотря на отсутствие явно выраженной мимической или пантомимической формы проявления.

Кратко о каждой базовой эмоции:

1. Радость

Эта эмоция связана с приятными и положительными событиями, обстоятельствами или внутренними переживаниями. Радость дарит чувство удовлетворения, счастья и благополучия.

2. Гнев

Гнев возникает в ответ на ощущение угрозы или ощущаемое нарушение личных границ. Эта эмоция может быть энергичной и агрессивной, побуждая нас к действиям защиты.

3. Страх

Страх возникает как ответ на реальную или воображаемую угрозу. Эта эмоция может вызывать чувство тревоги, беспокойства и неуверенности.

4. Печаль

Печаль проявляется в ответ на потерю, разочарование, или ощущение неудачи. Эта эмоция может вызывать чувство печали, уныния и потери интереса к окружающему миру.

5. Отвращение

Эта эмоция вызывает чувство неприязни или отторжения к определенным людям, ситуациям или предметам. Отвращение предупреждает о потенциальной опасности или вредности.

6. Удивление

Удивление возникает в ответ на неожиданные или новые события. Эта эмоция может приводить к интересу, любопытству и желанию узнать больше.

7. Интерес

Эта эмоция связана с чувством азарта, энтузиазма и страсти к определенным деятельности или событиям. Интерес поддерживает активность и вовлеченность.

8. Вина

Ощущение ответственности за совершенные действия, связанное с упущенной возможностью или нравственной стороной личности. Вина часто связана с ощущением упущенной возможности или связана с чувством ответственности за свои поступки или решения. Хотя вина может не иметь ярко выраженной физической эмоциональной формы, ее внутренний опыт и воздействие на человека могут быть очень сильными и влиять на его поведение, самооценку и отношения с окружающими. В эмоции вины часто отражается внутренний диалог и переживание нравственной стороны нашей личности, что делает ее важным аспектом нашей эмоциональной жизни.

9. Презрение

Эта эмоция предполагает чувство превосходства или отторжения по отношению к другим. Презрение может проистекать из переоценки своего собственного статуса или личности.

10. Стыд

Чувство внутреннего неприятия или униженности, часто вызываемое осознанием своих слабостей, ошибок или несовершенств. Довольно дискретна и может не иметь явного мимического проявления, но ощущается сильно на уровне внутренних переживаний. Способствует внутренней рефлексии, улучшению личности и пониманию своих действий и принятых решений.

Согласно К. Изарду, существует 10 фундаментальных (базовых) эмоций, которые составляют основу для всех остальных эмоциональных состояний. Изард полагает, что все остальные эмоции являются производными или составными, возникающими на основе комбинации нескольких фундаментальных эмоций. Базовые эмоции как бы служат строительными блоками для более сложных и разнообразных эмоциональных переживаний, отражая глубинную структуру человеческой эмоциональности.

В целом, базовые эмоции по теории К. Изарда играют ключевую роль в понимании человеческого эмоционального мира, помогая нам распознавать, интерпретировать и реагировать на различные события и ситуации. Понимание этих эмоций может помочь нам лучше управлять своими чувствами и взаимодействовать с окружающим миром более осознанно.

Психологически, эмоции представлены в психике человека в виде трех основных феноменов: **эмоциональные реакции, эмоциональные состояния и эмоциональные свойства.**

Эмоциональные реакции связаны, преимущественно, с действующими обстоятельствами, они кратковременны и адекватны ситуации, например, реакция испуга на крик (аффект – стремительно и бурно протекающая, наиболее сильная эмоция взрывного свойства, неподконтрольная сознанию (сужение объема сознания)). При эмоциональных состояниях, более длительных, более устойчивых, может не отмечаться явной связи с действующими раздражителями, для них характерно изменение нервно-психического тонуса в соответствии с содержанием эмоции.

К **эмоциональным состояниям** относятся настроение (слабо выраженное состояние, захватывающее в течение некоторого времени всю личность и отражающееся на деятельности, поведении человека) и страсть (сильная, стойкая, всеохватывающая эмоция, определяющая направление мыслей и поступков; по интенсивности приближается к аффекту, а по длительности и устойчивости напоминает настроение).

Эмоциональные свойства – наиболее устойчивые характеристики человека, например, такие как эмоциональная возбудимость, эмоциональная лабильность, эмоциональная ригидность, эмоциональная реактивность.

Эмоциональная возбудимость – быстрота эмоционального «включения» – повышается, например, у больных атеросклерозом, неврозами, гипертериозом. Сочетание избыточной возбудимости и недостатка торможения формирует импульсивность.

Эмоциональная лабильность – колебания эмоционального тонуса, эмоциональная подвижность, быстрая смена одних эмоций другими, в зависимости от меняющейся ситуации

Свойство, противоположное лабильности, – эмоциональная ригидность, вязкость, патологическая стойкость эмоций

Эмоциональная реактивность – быстрота эмоционального отреагирования, скорость «ответа».

Эмоции, как сложный процесс, физиологически осуществляются деятельностью корково-подкорковых структур головного мозга. В процессе интеграции эмоций первостепенная роль принадлежит гипоталамусу – своеобразному диспетчерскому пункту. Возбудимостью гипоталамуса и содержащихся в нем центров симпатической и парасимпатической нервной системы объясняются и сам факт появления эмоций, и их качественные особенности.

Внешними признаками эмоций, также, являются их телесные (моторные) проявления – мимика, поза и выразительные движения (пантомимика).

Таким образом, эмоции – многоуровневый процесс, включающий психический, физиологический (сомато-вегетативный) и моторный (поведенческий) компоненты. Причем, при разных вариантах эмоциональных проявлений данные уровни могут по-разному сочетаться и доминировать.

4.3 Эмоциональный интеллект

Эмоциональный интеллект (Emotional Intelligence или Emotional Quotient) — это способность распознавать эмоции, намерения, мотивацию, желания свои и других людей и управлять этим. Навык помогает решать практические задачи и достигать поставленных целей в жизни и на работе. Люди с развитым эмоциональным интеллектом умеют договариваться с другими людьми, принимать решения и правильно реагировать на негативные ситуации.

Через эмоции мы реагируем на события, слова и обстоятельства. Если их не понимать, происходящее будет искажаться. Например, на работе вам сделали замечание, а вы начали спорить и конфликтовать. В итоге, это приведет к неврозам, апатии и другим депрессивным состояниям. При этом депрессия не проходит быстро: у 15–39% людей она продолжается более года.

Человек с развитым эмоциональным интеллектом реагирует на причины, а не действия или эмоции. Это помогает ему правильно воспринимать критику, понимать других людей и отвечать им адекватной реакцией.

Понятие эмоционального интеллекта стало популярно после публикации одноименной книги научного журналиста Дэниела Гоулмана в 1995 году. Согласно исследованию Гоулмана, у людей с развитым эмоциональным интеллектом лучше психическое здоровье, эффективность работы и лидерские навыки. При этом 67% лидерских способностей приходится на эмоциональный интеллект. Он важнее технических знаний и IQ в два раза.

Это подтверждает исследование компании Egon Zehnder. Они проанализировали 515 руководителей высшего звена и выяснили, что люди с развитым эмоциональным интеллектом имеют больше шансов на успех. В технологическом институте Карнеги сообщили, что 85% нашего финансового успеха связаны с эмоциональным интеллектом, лидерством и умением общаться. Только 15% зависят от технических знаний. Гибкие человеческие навыки, тесно связанные с эмоциональным интеллектом – самые важные навыки в настоящем и будущем.

Эмоциональный интеллект не существует отдельно от интеллекта, это не его противоположность. Коэффициенты эмоционального интеллекта EQ и

умственного интеллекта IQ нельзя отделить друг от друга. Более того, если не развивать EQ, у человека не будет высокого IQ.

Чтобы развить эмоциональный интеллект, нужно сосредоточиться на четырех драйверах: **осознанности, самооценке, мотивации и адаптивности**. Развитие каждого из драйверов формирует освоение соответствующей эмоционально-интеллектуальной стратегии.

Осознанность. Включает осознанность своих мыслей, чувств и поведения. Развивает стратегию «Философов». Философы быстро учатся и накапливают знания, но им сложно перейти от теории к практике и перевести знания в реальные навыки.

Самооценка. Включает принятие, способность не зависеть от внешних оценок и мнений, позитивное восприятие мира и решительность. Помогает освоить стратегию «Звёзд». Такие люди уверены в себе, но склонны говорить, чтобы произвести впечатление. Звезды рискуют остаться на уровне «впечатлений», если не прокачают драйверы осознанности и мотивации.

Мотивация. Включает открытость новому, целеполагание, переживание неудач, стремление к самоактуализации. Помогает освоить стратегию «Героев». Герои получают удовольствие от саморазвития и достижений, поэтому постоянно совершенствуются и могут вести за собой людей. Герои рискуют быстро перегореть, если не осознают причин своей работы.

Адаптивность. Включает в себя эмпатию, стрессоустойчивость, принятие решений и коммуникабельность. Развивает стратегию «Руководителей». Такие люди стрессоустойчивы, эмпатичны и трудолюбивы, но подвержены синдрому самозванца. Это когнитивное искажение, когда человек считает себя обманщиком и не приписывает достижения своим качествам и навыкам.

Эмоциональный интеллект – это своеобразное основание пирамиды личности. Чем больше объем этой пирамиды, тем больше возможностей и влияния на свою жизнь, жизнь других людей и на мир в целом может оказать человек.

Все четыре профиля одинаково перспективны. Чтобы построить эффективную жизненную стратегию, нужно понять свои сильные драйверы и уделить внимание слабым. В соединении с вектором интеллекта IQ, эмоциональный интеллект формирует жизненную стратегию «Творцов». Она помогает реализовать потенциал человека и достичь верхнего уровня самореализации.

Структура ЭИ включает несколько компонентов, которые определяют его уровень и эффективность

Некоторые составляющие ЭИ:

- **Самоосознание** – способность распознавать и понимать собственные эмоции, их влияние на поведение.

- **Саморегуляция** – умение контролировать эмоции, избегать импульсивных реакций и сохранять спокойствие в стрессовых ситуациях.

- **Мотивация** – способность использовать эмоции для достижения целей, быть настойчивым и сосредоточенным.

- **Эмпатия** – способность распознавать и понимать эмоции других людей, ставить себя на их место.

- **Социальные навыки** – умение эффективно общаться, выстраивать отношения и решать конфликты.

Чтобы развить эмоциональный интеллект:

- Учитесь осознавать свои эмоции и называть их.
- Произносите вслух, что вы чувствуете.
- Принимайте эмоции и старайтесь проживать их без ущерба для себя и окружающих.

Научитесь отделять эмоции от себя. Вы всегда больше, чем одна эмоция.

- Ищите и понимайте причину эмоции.
- Согласовывайте эмоции с актуальной жизненной целью.
- Подумайте, как они могут вам помочь и направьте себе на пользу.
- Попробуйте применить инструменты EQ к другим людям.
- Пройдите специальную диагностику, чтобы определить уровень развития эмоционального интеллекта. Выберите тренинги, курсы, книги, которые помогут лучше прокачать навык.

Вопросы для самопроверки:

1. Что такое эмоции и чувства, в чем их значение?
2. Чем вызываются эмоции человека?
3. Кто ввел понятие стенических и астенических эмоций?
4. Какова разница между аффектами и настроением?
5. Что такое стресс?
6. Связь эмоций с потребностями человека?
7. Какова роль эмоций в жизни человека?
8. В чем заключаются особенности проявления юмора, иронии, сатиры, сарказма?
9. Важность эмоционального интеллекта, зачем его надо повышать?
10. Перечислить основные составляющие компоненты ЭИ.

Тема 5. Психология личности

5.1 Организм человека и его нервная система

5.2 «Человек, индивид, личность, субъект»

5.3 Деятельность человека и мотивация поведения

5.4 Понятие о темпераменте и характере

5.5 Общее понятие о способностях

5.1 Организм человека и его нервная система

Организм человека и его нервная система – темы, которые связаны с изучением жизнедеятельности целостного организма и его отдельных частей,

а также с исследованием нервной системы как основы психической деятельности. Психология изучает закономерности развития и функционирования психики, которая, по мнению психологов, является результатом сложной деятельности нервной системы.

Организм

Организм человека – целостная система, обладающая различными уровнями организации: клеточным, тканевым, системным, организменным. Некоторые особенности:

- Элементарная структурная и функциональная единица – клетка.
- Совокупность клеток, сходных по строению, функциям и происхождению, образует ткань.
- Органы – анатомически обособленные части организма, специализирующиеся на выполнении определённых функций.
- Органы, совместно выполняющие единую функцию, образуют систему органов.

Нервная система

Нервная система человека – сложная, высокоорганизованная сеть структур нервной ткани, пронизывающая весь организм и объединяющая его в единое целое. Некоторые особенности:

- Центральная нервная система (ЦНС) – главный управляющий и интегрирующий центр организма, состоит из головного мозга и спинного мозга.
- Периферическая нервная система – объединяет все нервные структуры, расположенные за пределами ЦНС, её основная задача – связывать ЦНС с органами и тканями всего тела.
- Функции нервной системы: получение, обработка и передача информации. Она воспринимает раздражители из внешней и внутренней среды (сенсорная функция), анализирует эту информацию (интегративная функция) и генерирует ответные реакции, управляя мышцами и железами (моторная функция).

5.2 «Человек, индивид, личность, субъект»

В психологической науке существует несколько понятий для обозначения человека: индивид, личность, субъект, индивидуальность.

1. Человек как индивид. В понятии человека как индивида обычно выражаются два основных признака:

1) человек как своеобразный представитель других живых существ, отличающийся от животных и являющийся продуктом филогенетического развития, носитель видовых черт;

2) отдельный представитель человеческой общности, использующий орудия, знаки и через них овладевающий 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.

2. Человек как 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.

В настоящее время в научной литературе нет единого понимания и соответственно определения сущности личности. Можно выделить три основных подхода к трактовке личности:

1) антропологический; 2) социологический; 3) персоналистический.



Рисунок 7– Подходы к трактовке «личности»

Антропологический подход. Для антропологического подхода к определению понятия личности характерно представление о последней как о носителе общечеловеческих свойств. Личность в таком случае рассматривается лишь как родовое понятие, обозначающее представителя рода человеческого «*homo sapiens*», и уподобляется понятию индивида.

В свое время антропологический подход к человеку нашел свое классическое выражения в трудах Л. Фейербаха, который рассматривал его как продукт природы, игнорируя при этом весь многообразный контекст социальных отношений личности.

На позициях абстрактного антропологизма стоит, по существу, весь классический бихевиоризм, рассматривающий человека как некое биосоматическое начало, которое определенным образом реагирует на стимулы внешней среды.

Социологический подход. Принцип социальной обусловленности психики был выдвинут еще Сен-Симоном. С позиций социологического под-

хода личность рассматривается прежде всего как объект и продукт социальных отношений, культурно-исторического развития. К.Маркс говорил, что «личность не есть абстракт, присущий отдельному индивиду, в своей действительности она есть совокупность общественных отношений». Данный подход получил развитие в работах французских социолога Э. Дюркгейма, этнолога и философа Л. Леви-Брюля и психологов Т. Рибо, Ш. Блонделя, Хальбвакса, Ж. Пиаже. Основной недостаток данного подхода заключается в том, что личность здесь лишается активности, субъектности.

Эволюция самого понятия личности (person) от обозначения сперва маски, затем актера и, наконец, его роли дало толчок для развития представлений о личности как системе ролевого поведения, обусловленного совокупностью социальных ожиданий, экспектаций. Это нашло свое выражение, в частности, в ролевых теориях личности, разрабатываемой американскими психосоциологами Парсонсом, Мидом и др.

Персоналистический подход. В какой-то мере в качестве противовеса антропологическому и социологическому подходам, рассматривающим личность как функцию биосоматической или социальной программ, существуют попытки понять и объяснить личность как некую абсолютно самостоятельную и индивидуально-неповторимую целостность.

Стремясь подчеркнуть полную автономность личности, направленность ее интересов, воли и прав, прежде всего, и только на самое себя, основоположник американского прагматизма психолог В. Джеймс рассматривал в свое время личность как итог и воплощение собственности на свое тело и способности, на семью и продукты своей деятельности, на свое творчество и материальное благосостояние.

Наиболее полное выражение персоналистическая трактовка личности получила в концепции экзистенциализма, усматривающего сущность личности в ее абсолютной духовной самостоятельности и уникальности. Окружающая человека среда – природа и социальные отношения – создают «неподлинность» существования личности, мешают ей уйти в свой неповторимый внутренний мир. Заброшенный в современный индустриальный мир вещей человек теряет свою индивидуальность, растворяя свое «Я» в массе.

Однако идеи, развиваемые в работах Хайдеггера, Сартра, Ясперса и других крупнейших представителей экзистенциализма, не дают достаточно аргументированного представления о личности вообще, хотя и вскрывают многие теневые стороны бытия личности в условиях современного капиталистического общества.

Сущностная характеристика личности и ее основные особенности определяются:

а) содержанием мировоззрения человека, т. е. сложившейся у него системой убеждений, научных взглядов на природу, общество, человеческие отношения, которые стали его внутренним достоянием и отложились в

сознании в виде определенных жизненных целей и интересов, отношений, позиций;

б) степенью целостности мировоззрения и убеждений, отсутствием или наличием в них противоречий, отражающих противоположные интересы разных слоев общества. Целостность мировоззрения нарушается, если личность руководствуется или находится под влиянием противоречивых интересов, носителем которых она вдруг оказывается в силу различного рода социальных обстоятельств;

в) степенью осознанности человеком своего места в обществе. Очень часто бывает, что человек слишком долго не может в силу разного рода обстоятельств найти своего места в обществе, что не позволяет его мировоззрению окончательно оформиться и эффективно проявляться;

г) содержанием и характером потребностей и интересов, устойчивостью и легкостью их переключаемости, их узостью и многогранностью. Будучи достаточно изменчивыми, потребности и интересы личности при своей слабой оформленности или узости очень сильно ограничивают мировоззрение человека;

д) спецификой соотношения и проявления различных личностных качеств. Личность настолько многогранна в своих индивидуально-психологических проявлениях, что соотношения ее разнообразных качеств могут сказываться и на проявлениях мировоззрения, и на поведении.

Личность – это субъект познания и активного преобразования материального мира, общества и самого себя (Леонтьев).

Личность и индивид. В понятии индивид воплощена родовая принадлежность человека (строение тела и мозга, создающее возможности и задатки человека, то, что дано человеку от природы), то есть назвать человека индивидом – это сказать, что он потенциально человек со всеми только ему присущими врожденными чертами.

Личность – это качество индивида (единство личности и индивида), но они не тождественны. Личность – это особое качество, приобретаемое индивидом в обществе, в совокупности общественных отношений, то есть это социальное качество индивида. Может ли индивид не быть личностью – да может – это ребенок. Межличностные связи, формирующие личность в коллективе, выступают в форме субъект-субъектных связей (общение) и субъект-объектных (общественная деятельность). Индивид постепенно включается в общественные связи, также присваивая себе при этом опыт человечества сначала с позиции взрослого (воспитание – процесс приобщения к миру человеческой культуры), а потом самостоятельно (самовоспитание).

Личность и индивидуальность. Личность каждого индивида наделена только ей присущим сочетанием черт и особенностей, образующих ее индивидуальность. Индивидуальность – это сочетание психологических особенностей человека, составляющих его своеобразие, его отличие от других людей. Индивидуальность проявляется в чертах темперамента,

характере, привычках, преобладающих интересах, в качестве познавательных процессов, в способностях, индивидуальном стиле деятельности (определить). Личность и индивидуальность также образуют единство, но не тождество, так как индивидуальные особенности могут быть и не представлены в формах деятельности и общении, существенно важных для группы, в которую включен индивид. Если черты индивидуальности не представлены в межличностных отношениях (например, привычки), то они оказываются не существенными для оценки личности и не получают условий для развития. Так, например, ловкость и решительность, будучи чертами индивидуальности подростка, не выступают до этого времени как характеристика его личности, пока он не был включен в спортивную команду. То есть индивидуальные особенности не заявляют о себе (не приобретают личностный смысл) и не развиваются, пока они не станут необходимыми в системе межличностных отношений человека.

3. Человек как субъект. 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.

Человек – существо, воплощающее высшую ступень развития жизни, субъект общественно-исторической деятельности. Человек как субъект и продукт трудовой деятельности в обществе является системой, в которой физическое и психическое, генетически обусловленное и прижизненно сформированное, природное и социальное образуют нерасторжимое единство.

1) Человек как единичное природное существо, представитель вида *Homo sapiens*, продукт филогенетического и онтогенетического развития, единства врожденного и приобретенного (см. Генотип; Фенотип), носитель индивидуально своеобразных черт (задатки, влечения и т. д.).

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

4. Человек как индивидуальность. 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 ее 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.

Оба значения термина «индивид» взаимосвязаны и описывают человека в аспекте его отдельности и обособленности. Наиболее общие характеристики индивида: целостность психофизиологической организации; устойчивость во взаимодействии с окружающим миром; активность. Признак целостности указывает на системный характер связей между многообразными функциями и механизмами, реализующими жизненные отношения индивида. Устойчивость определяет собой сохранность основных отношений индивида к действительности, предполагая вместе с тем существование моментов пластичности, гибкости, вариативности. Активность индивида, обеспечивая его способность к самоизменению, диалектически сочетает зависимость от ситуации с преодолением ее непосредственных воздействий.

Индивидуальность – человек, характеризующийся со стороны своих социально значимых отличий от других людей; своеобразие психики и личности индивида, ее неповторимость. Индивидуальность проявляется в чертах темперамента, характера, в специфике интересов, качеств перцептивных процессов и интеллекта, потребностей и способностей индивида. Предпосылкой формирования человеческой индивидуальности служат анатомо-физиологические задатки, которые преобразуются в процессе воспитания, имеющего общественно обусловленный характер, порождая широкую вариативность проявлений.

Сущность личности характеризуется, во-первых, тем, что она является объектом и субъектом общественно-исторического процесса, во-вторых – субъектом познания, общения и деятельности. Анализ разных подходов к оценке личности показывает, что субъективность – важнейшее свойство психики. Оно характеризует активность, самостоятельность субъекта, преобразующую функцию психики по отношению к внешнему миру и самому себе. Разные формы активности могут быть использованы для построения теоретической модели личности как системы. Личность можно представить как систему в виде пяти форм активности: переживание, деятельность, поведение, общение, самоуправление.

Таким образом, взаимоотношения между индивидом как продуктом антропогенеза, личностью – продуктом общественно-исторического опыта, индивидуальностью – преобразующей мир, выражено в формуле: «Индивидом рождаются. Личностью становятся. Индивидуальность отстаивают». Индивид испытывает социально обусловленную потребность быть личностью и обнаруживает возможность этого в социально значимой деятельности: этим определяется развития человека как личности.

5.3 Деятельность человека и мотивация поведения

Деятельность человека – это форма активности, направленная на познание и преобразование окружающего мира, самого себя и условий собственного существования.

Мотивация поведения – это совокупность психологических факторов, которые предоставляют поведению энергетический импульс и общую направленность. Эти понятия используются в психологии для объяснения движущих сил человеческого поведения.

Деятельность

Деятельность в психологии – это целенаправленная активность человека, направленная на достижение конкретных целей и задач. Она может включать не просто физические или интеллектуальные действия, но и взаимодействие с внутренним миром человека, его эмоциями, мыслями и восприятием.

Некоторые особенности деятельности:

- сознательный характер и целенаправленность;
- продуктивный характер – деятельность направлена на получение определённого результата, продукта;
- преобразующий характер – в процессе деятельности человек изменяет окружающий мир и самого себя;
- общественный характер – человек в процессе деятельности, как правило, вступает в разнообразные отношения с другими людьми.

Примеры деятельности: общение, обучение, трудовая активность, творчество.

Деятельность – это активное взаимодействие человека со средой, в котором он достигает сознательно поставленной цели, возникшей в результате появления у него определенной потребности, мотива (рис.8).

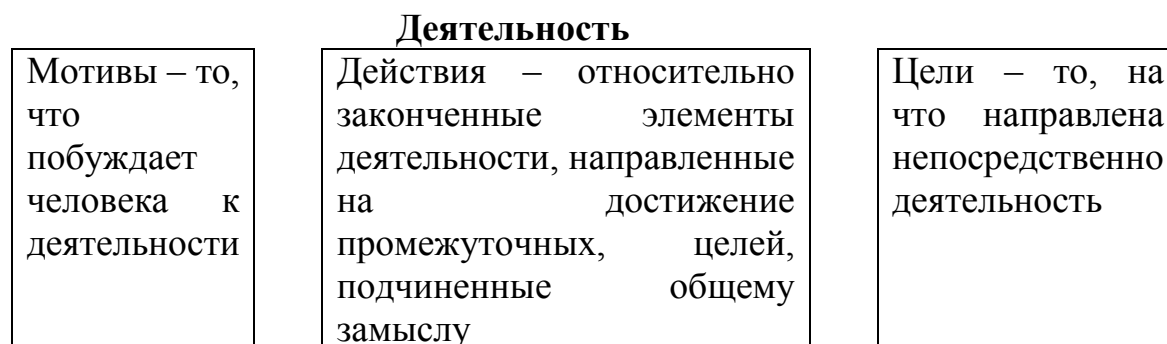


Рисунок 8 – Структура деятельности

Мотивы и цели могут не совпадать. То, почему человек действует определенным образом, часто не совпадает с тем, для чего он действует. Когда мы имеем дело с активностью, в которой отсутствует осознаваемая цель, то здесь нет и деятельности в человеческом смысле слова, а имеет место импульсивное поведение, которое управляется непосредственно потребностями и эмоциями.

Мотивация

Мотивация направлена на достижение определённой цели – предполагаемого итога деятельности, который должен удовлетворить какую-то потребность. Мотивация может быть сознательной и бессознательной – одни потребности и цели, управляющие поведением человека, им осознаются, другие нет. **Мотив** – это побуждение к совершению поведенческого акта, порожденное системой потребностей человека, с разной степенью осознаваемое либо не осознаваемое им вообще. В процессе совершения поведенческих актов мотивы, будучи динамическими образованиями, могут трансформироваться (изменяться), что возможно на всех фазах совершения поступка, и поведенческий акт нередко завершается не по первоначальной, а по преобразованной мотивации.

Термином «мотивация» в современной психологии обозначаются как минимум два психических явления: 1) совокупность побуждений, вызывающих активность индивида и определяющую ее активность, т. е. система факторов, детерминирующих поведение; 2) процесс образования, формирования мотивов, характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне.

Мотивационные явления, неоднократно повторяясь, со временем становятся чертами личности человека. К таким чертам, прежде всего можно отнести мотив достижения успехов и мотив избегания неудач, а также определенный локус контроля, самооценку, уровень притязаний.

Мотив достижения успеха – стремление человека добиваться успехов в различных видах деятельности и общения. **Мотив избегания неудачи** – относительно устойчивое стремление человека избегать неудач в жизненных ситуациях, связанных с оценкой другими людьми результатов его деятельности и общения. **Локус контроля** – характеристика локализации причин, исходя из которых человек объясняет свое поведение и ответственность, как и наблюдаемое им поведение и ответственность других людей. **Интервальный** (внутренний) локус контроля – поиск причин поведения и ответственности в самом человеке, в себе; **экстернальный** (внешний) локус контроля – локализация таких причин и ответственности вне человека, в окружающей его среде, судьбе. **Самооценка** – оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств, достоинств и недостатков, своего места среди других людей. **Уровень притязаний** (в нашем случае) – желаемый уровень самооценки личности (уровень «Я»), максимальный успех в том или ином виде деятельности (общения), которого рассчитывает добиться человек.

Личность характеризуют и такие мотивационные образования, как потребность в общении (аффилиация), мотив власти, мотив оказания помощи людям (альтруизм) и агрессивность. Это мотивы, имеющие большое социальное значение, так как они определяют отношение личности к людям. **Аффилиация** – желание человека быть в обществе других людей, наладить с ними эмоционально-положительные добрые

взаимоотношения. Антиподом мотиву аффилиации выступает **мотив отвергания**, который проявляется в боязни быть отвергнутым, не принятым лично знакомыми людьми. **Мотив власти** – стремление человека обладать властью над другими людьми, господствовать, управлять и распоряжаться ими. **Альтруизм** – стремление человека бескорыстно оказывать помощь людям, антипод – эгоизм как стремление удовлетворять своекорыстные личные потребности и интересы безотносительно к потребностям и интересам других людей и социальных групп. **Агрессивность** – желание человека нанести физический, моральный или имущественный вред другим людям, доставить им различные неприятности. Наряду с тенденцией агрессивности у человека есть и тенденция ее торможения, мотив торможения агрессивных действий, связанный с оценкой таких собственных действия как нежелательных и неприятных, вызывающих сожаление и угрызения совести.

5.4 Понятие о темпераменте и характере

Темперамент – это те врожденные особенности человека, которые обуславливают динамические характеристики интенсивности и скорости реагирования, степени эмоциональной возбудимости и уравновешенности, особенности приспособления к окружающей среде.

Прежде чем перейти к рассмотрению различных видов темперамента, сразу подчеркнем, что нет лучших или худших темпераментов – каждый из них имеет свои положительные стороны, поэтому главные усилия должны быть направлены не на переделку темперамента (что невозможно вследствие врожденности темперамента), а на разумное использование его отрицательных граней.

Человечество издавна пыталось выделить типичные особенности психического склада различных людей, свести их к малому числу обобщенных портретов – типов темперамента. Такого рода типологии были практически полезными, так как с их помощью можно было предсказать поведение людей с определенным темпераментом в конкретных жизненных ситуациях.

Темперамент в переводе с латинского – «смесь», «соразмерность». Древнейшее описание темпераментов принадлежит «отцу» медицины Гиппократу. Он считал, что темперамент человека определяется тем, какая из четырех жидкостей организма преобладает: если преобладает кровь (сан-гвис), то темперамент будет сангвинический, т.е. энергичный, быстрый, жизнерадостный, общительный, легко переносит жизненные трудности и неудачи. Если преобладает желчь («холе»), то человек будет холериком – желчный, раздражительный, возбудимый, несдержанный, очень подвижный человек, с быстрой сменой настроения. Если преобладает слизь («флегма»), то темперамент флегматичный – спокойный, медлительный, уравновешенный человек, медленно, с трудом переключающийся с одного вида деятельности на другой, плохо

приспосабливающийся к новым условиям. Если преобладает черная желчь («мелана-холе»), то получается меланхолик — несколько болезненно застенчивый и впечатлительный человек, склонный к грусти, робости, замкнутости, он быстро утомляется, чрезмерно чувствителен к невзгодам.

Академик И. П. Павлов изучил физиологические основы темперамента, обратив внимание на зависимость темперамента от типа нервной системы. Он показал, что два основных нервных процесса — возбуждение и торможение — отражают деятельность головного мозга. От рождения они у всех разные по силе, взаимной уравновешенности, подвижности. В зависимости от соотношения этих свойств нервной системы Павлов выделил четыре основных типа высшей нервной деятельности: 1) «безудержный» (сильный, подвижный, неуравновешенный тип нервной системы (н/с) — соответствует темпераменту холерика); 2) «живой» (сильный, подвижный, уравновешенный тип н/с соответствует темпераменту сангвиника); 3) «спокойный» (сильный, уравновешенный, инертный тип н/с соответствует темпераменту флегматика); 4) «слабый» (слабый, неуравновешенный, малоподвижный тип н/с обуславливает темперамент меланхолика).

Психологическая характеристика типов темперамента определяется следующими свойствами: сензитивностью, реактивностью, соотношением реактивности и активности, темпом реакций, пластичностью — ригидностью, экстраверсией — интроверсией, эмоциональной возбудимостью.



Рисунок 9 – Типы темперамента

Рассмотрим **характеристики четырех типов темперамента.**

Холерик — это человек, нервная система которого определяется преобладанием возбуждения над торможением, вследствие чего он реагирует очень быстро, часто необдуманно, не успевает затормозить, сдержаться, проявляет нетерпение, порывистость, резкость движений,

вспыльчивость, необузданность, несдержанность. Неуравновешенность его нервной системы предопределяет цикличность в смене его активности и бодрости: увлекшись каким-нибудь делом, он страстно, с полной отдачей работает, но сил ему хватает ненадолго, и, как только они истощаются, он дорабатывается до того, что ему все неважно. Появляется раздраженное состояние, плохое настроение, упадок сил и вялость («все падает из рук»). Чередование положительных циклов подъема настроения и энергичности с отрицательными циклами спада, депрессии обуславливает неровность поведения и самочувствия, его повышенную подверженность появлению невротических срывов и конфликтов с людьми.

Сангвиник – человек с сильной, уравновешенной, подвижной к/с, обладает быстрой скоростью реакции, его поступки обдуманны, жизнерадостен, благодаря чему его характеризует высокая сопротивляемость трудностям жизни. Подвижность его нервной системы обуславливает изменчивость чувств, привязанностей, интересов, взглядов, высокую приспособляемость к новым условиям. Это общительный человек. Легко сходится с новыми людьми и поэтому у него широкий круг знакомств, хотя он и не отличается постоянством в общении и привязанностях. Он продуктивный деятель, но лишь тогда, когда много интересных дел, т. е. при постоянном возбуждении, в противном случае он становится скучным, вялым, отвлекается. В стрессовой ситуации проявляет «реакцию льва», т. е. активно, обдуманно защищает себя, борется за нормализацию обстановки.

Флегматик – человек с сильной, уравновешенной, но инертной к/с, вследствие чего реагирует медленно, неразговорчив, эмоции проявляются замедленно (трудно рассердить, развеселить); обладает высокой работоспособностью, хорошо сопротивляется сильным и продолжительным раздражителям, трудностям, но не способен быстро реагировать в неожиданных новых ситуациях. Прочно запоминает все усвоенное, не способен отказаться от выработанных навыков и стереотипов, не любит менять привычки, распорядок жизни, работу, новых друзей, трудно и замедленно приспособляется к новым условиям. Настроение стабильное, ровное. И при серьезных неприятностях флегматик остается внешне спокойным.

Меланхолик – человек со слабой н/с, обладающий повышенной чувствительностью даже к слабым раздражителям, а сильный раздражитель уже может вызвать «срыв», «стой», растерянность, «стресс кролика», поэтому в стрессовых ситуациях (экзамен, соревнования, опасность и т. п.) результаты деятельности меланхолика могут ухудшиться по сравнению со спокойной привычной ситуацией. Повышенная чувствительность приводит к быстрому утомлению и падению работоспособности (требуется более длительный отдых).

Незначительный повод может вызвать обиду, слезы. Настроение очень изменчиво, но обычно меланхолик старается скрыть, не проявлять внешне своих чувств, не рассказывает о своих переживаниях, хотя очень склонен отдаваться переживаниям, часто грустен, подавлен, неуверен в себе, тревожен, у него могут возникнуть невротические расстройства. Однако, обладая высокой чувствительностью н/с, меланхолики часто имеют выраженные художественные и интеллектуальные способности.

Роль темперамента в труде и учебе заключается в том, что от него зависит влияние на деятельность различных психических состояний, вызываемых неприятной обстановкой, эмоциогенными факторами, педагогическими воздействиями. От темперамента зависит влияние различных факторов, определяющих уровень нервно-психического напряжения (например, оценка деятельности, ожидание контроля деятельности, ускорение темпа работы, дисциплинарные воздействия и т. п.).

Существуют четыре пути приспособления темперамента к требованиям деятельности.

Первый путь – профессиональный отбор, одна из задач которого – не допустить к данной деятельности лиц, которые не обладают необходимыми свойствами темперамента. Этот вариант реализуют лишь только при отборе на профессии, предъявляющие повышенные требования к свойствам личности.

Второй путь приспособления темперамента к деятельности заключается в индивидуализации предъявляемых к человеку требований, условий и способов работы (индивидуальный подход).

Третий путь заключается в преодолении отрицательного влияния темперамента посредством формирования положительного отношения к деятельности и соответствующих мотивов.

Четвертый, основной и наиболее универсальный путь приспособления темперамента к требованиям деятельности – формирование ее индивидуального стиля. Под индивидуальным стилем деятельности понимают такую индивидуальную систему приемов и способов действия, которая характерна для данного человека и целесообразна для достижения успешного результата.

Темперамент – это внешнее проявление типа высшей нервной деятельности человека, и поэтому в результате воспитания, самовоспитания это внешнее проявление может искажаться, изменяться, происходит «маскировка» истинного темперамента. Поэтому и редко встречаются «чистые» типы темперамента, но, тем не менее, преобладание той или иной тенденции всегда проявляется в поведении человека.

Темперамент накладывает отпечаток на способы поведения и общения, например, сангвиник почти всегда инициатор в общении, он чувствует себя в компании незнакомых людей непринужденно, новая необычная ситуация его только возбуждает, а меланхолика, напротив, пугает,

смущает, он теряется в новой ситуации, среди новых людей. Флегматик также с трудом сходится с новыми людьми, свои чувства проявляет мало и долго не замечает, что кто-то ищет повода познакомиться с ним. Он склонен любовные отношения начинать с дружбы и в конце концов влюбляется, но без молниеносных метаморфоз, поскольку у него замедлен ритм чувств, а устойчивость чувств делает его однолюбом. У холериков, сангвиников, напротив, любовь возникает чаще с взрыва, с первого взгляда, но не столь устойчива.

Клинические типологии личности

На основе анализа клинического материала выделяют следующие типы патологических вариантов характера, от особенностей которых страдает сам человек или окружающие.

Шизоидный тип – характеризуется внутренней оторванностью от внешнего мира, отсутствием внутренней последовательности во всей психике; это странные и непонятные люди, от которых не знаешь, чего ждать, они холодны к другим и очень ранимы сами. Шизоид игнорирует то, что не соответствует его представлениям, свои требования строит независимо от реальности, у него своя логика, и это сказывается на его мышлении, которое носит индивидуальный, иногда очень оригинальный характер; он замкнут, раздражителен, избегает общения.

Циклоидный тип – характеризуется многократной сменой периодов полного расцвета сил, энергии, здоровья, хорошего настроения и периодов депрессии, тоскливости, пониженной работоспособности. Эти частые смены душевных состояний утомляют человека, делают его поведение малопредсказуемым, противоречивым.

Гипертимный тип – это постоянно веселые, беспечные, жизнерадостные люди, у которых постоянно хорошее настроение, независимо от обстоятельств жизни («патологический счастливчик»), повышенная активность, энергичность, но направленная часто на неадекватные цели (алкоголизм, наркотики, сексуальные связи, хулиганство и т. п.)

Сензитивный тип – характерно постоянно пониженное настроение, во всем видят только мрачные стороны, жизнь кажется тягостной, бессмысленной, они пессимистичны, чрезвычайно ранимы, быстро устают физически, могут быть очень отзывчивыми, добрыми, если попадают в атмосферу сочувствия со стороны близких, но, оставшись наедине, снова впадают в уныние.

Психастенический тип – характерны крайняя нерешительность, боязливость, постоянная склонность к сомнениям, их терзает страх за себя, за родных, для уменьшения тревоги и страхов они выполняют общепринятые суеверия, вырабатывают свои приметы и ритуалы действий по «защите себя от несчастий».

Эпилептоидный тип – характерна крайняя раздражительность, нетерпимость к мнению окружающих, совершенно не выносят

возражений, замечаний, в семье часто тираны, легко впадают в гнев, не могут сдержаться, выражают свой гнев в бранных словах, рукоприкладстве, теряя порой контроль над собственными действиями до полной невменяемости.

Конформный тип – характерно стремление подражать другим, «быть как все», осваивать стандарты поведения, взглядов, мнений, присущих данной социальной группе, не имея собственных позиций.

Конституционные типологии.

Немецкий психолог Э. Кречмер (1888-1964) в своей знаменитой работе «Строение тела и характер» попытался найти те связи, которые существуют между строением тела человека и его психическим складом. На основе большого объема клинических наблюдений он пришел к выводу: тип телосложения предопределяет не только формы психических заболеваний, но и наши основные личностные (характерные) особенности.

По мнению Э. Кречмера, существуют только четыре основных варианта человеческой анатомии, встречающихся не только в чистом виде, но и в различных комбинациях.

1. Астенический тип – человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами, удлинёнными и худыми конечностями, вытянутым лицом, но сильно развитой нервной системой, головным мозгом. С детства астеники очень слабые нежные, они быстро растут, не обнаруживая в течение всей жизни ни малейшей склонности к увеличению объема мышц или жировой прослойки.

2. Пикник – отличается развитием внутренних полостей тела (головы, груди, живота) и склонностью торса к ожирению при слабом двигательном аппарате. Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный, массивный живот.

3. Атлетик – обуславливает развитие крепкого скелета, выраженной мускулатуры, пропорционального крепкого телосложения. Атлетический тип характеризуется сильным развитием скелета и мускулатуры, упругой кожей, мощной грудной клеткой, широкими плечами, уверенной осанкой.

4. Дипластик. – человек с неправильным телосложением.

Экстраверсия – интроверсия.

Экстраверсия в сочетании с повышенным невротизмом обуславливает проявление темперамента холерика; «интроверсия + невротизм» определяет темперамент меланхолика; противоположность невротизма – эмоциональная устойчивость, уравновешенность в сочетании с экстраверсией проявляется как сангвинический темперамент, в сочетании с интроверсией как флегматический.

Любопытно, что благополучные семейные пары с устойчивыми и максимально совместимыми отношениями отличаются противоположными темпераментами: возбудимый холерик и спокойный флегматик, а также печальный меланхолик и жизнерадостный сангвиник – они как бы дополняют друг друга, нужны друг другу. В дружеских отношениях часто

бывают люди одного темперамента (кроме холериков – два холерика часто ссорятся из-за взаимной несдержанности).

Выяснилось также, что наиболее универсальными партнерами являются флегматики, так как их устраивает любой темперамент, кроме собственного.

Экстравертированный тип характерен обращенностью личности на окружающий мир, объекты которого притягивают к себе интересы и жизненную энергию субъекта, что в известном смысле ведет к отчужденности субъекта от себя самого, к принижению личностной значимости явлений субъективного мира. Экстравертам свойственны импульсивность, инициативность, гибкость поведения, общительность, адаптированность социальная.

Для интровертированного типа характерны фиксация интересов личности на явлениях собственного внутреннего мира, которым она придает высшую ценность; необщительность, замкнутость, социальная пассивность, склонность к самоанализу, затруднение адаптации социальной.

Экстерналы – когда человек полагает, что происходящие с ним события являются результатом внешних сил, случая, обстоятельств, других людей и т. п.;

Интерналы – когда человек интерпретирует значимые события как результат собственных усилий. Интерналы считают, что большинство важных событий их жизни было результатом их собственных действий, и чувствуют свою ответственность за эти события и за то, как складывается их жизнь в целом. Они считают, что добились сами всего хорошего, что было и есть в их жизни и что они способны с успехом достигать своих целей и в будущем. Но они берут на себя ответственность и за все отрицательные события, склонны обвинять себя в неудачах, неприятностях, страданиях. Такие люди считают свои действия важным фактором в организации собственного производства, в складывающихся отношениях в коллективе, в своих продвижениях. Интернал считает себя ответственным за события семейной жизни, в семейных проблемах обвиняет не супруга, а прежде всего самого себя, стремится изменить себя. Такой человек считает себя в силах контролировать свои неформальные отношения с другими людьми, вызывать к себе уважение, симпатию, активно формировать свой круг общения. Интернал считает себя во многом ответственным и за свое здоровье. В болезни обвиняет самого себя и полагает, что выздоровление во многом зависит от его действий, а не от врачей. Таким образом, интерналу присущи активная жизненная позиция, независимость и ответственность за себя. Люди-экстерналы, напротив, чаще пассивны, пессимистичны, чувствуют, что от них ничего не зависит, все зависит от обстоятельств, а они – пешки в этой жизни, и даже свои успехи, достижения и радости приписывают внешним обстоятельствам, везению, счастливой судьбе или помощи других людей. Человек типа «интервал» чаще в жизни «победитель», экстернал – «по-

бежденный», у них различные жизненные сценарии, различное отношение к себе и другим людям.

Характер, типология характера.

Характер – это каркас личности, в который входят только наиболее выраженные и тесно взаимосвязанные свойства личности, отчетливо проявляющиеся в различных видах деятельности. Все черты характера – это черты личности, но не все черты личности – черты характера.

Характер – индивидуальное сочетание наиболее устойчивых, существенных особенностей личности, проявляющихся в поведении человека, в определенном отношении: 1) к себе (степень требовательности, критичности, самооценки); 2) к другим людям (индивидуализм или коллективизм, эгоизм или альтруизм, жестокость или доброта, безразличие или чуткость, грубость или вежливость, лживость или правдивость и т. п.); 3) к порученному делу (лень или трудолюбие, аккуратность или неряшливость, инициативность или пассивность, усидчивость или нетерпеливость, ответственность или безответственность, организованность и т. п.); 4) в характере отражаются волевые качества: готовность преодолевать препятствия, душевную и физическую боль, степень настойчивости, самостоятельности, решительности, дисциплинированности.

Согласно типологии характера, предложенной в психологии, выделяют три зоны:

1. **Зона абсолютно «нормальных» характеров.**

2. **Зона выраженных характеров (акцентуаций).** Подразделяется на скрытые и явные акцентуации.

3. **Зона сильных отклонений характеров (психопатий).**

Первые две зоны относятся к норме (в широком смысле), третья – к патологии характера.

Акцентуация характера – это крайние варианты нормы, при которых отдельные черты характера чрезмерно усилены. При акцентуации человек уязвим к определённым психотрудным ситуациям, но при этом устойчив к другим. Акцентуация способна к постепенной гармонизации: с возрастом и накоплением жизненного опыта «острые углы» характера могут сглаживаться. Социальная адаптация, как правило, не страдает или нарушается незначительно и временно. Акцентуация не является поводом для медицинского вмешательства.

Существуют различные классификации типов акцентуации характера, наиболее известные – по Карлу Леонгарду и Андрею Евгеньевичу Личко.

Тип акцентуированной личности К. Леонгард	Тип акцентуации характера А.Е. Личко
Застревающий	
Демонстративный	Истероидный
Педантичный	Психастенический
Возбудимый	Эпилептоидный
Гипертимный	Гипертимный
Дистимный	
Аффективно-лабильный	Циклоидный
Аффективно-экзальтированный	Лабильный
Эмотивный	Лабильный
Тревожный (боязливый)	Сенситивный
Экстравертированный	Гипертимно-конформный
Интровертированный	Шизоидный
	Неустойчивый
	Конформный
	Астено-невротический

Рисунок 10 – Типы акцентуаций характера

Классификация Леонгарда основана на оценке стиля общения человека с окружающими людьми, относится в основном к взрослым людям. **Классификация Личко** основана на исследованиях акцентуаций характера в подростковом возрасте, учитывает, что в этот период акцентуации проявляются особенно ярко во всех сферах деятельности.

Важно разграничить акцентуации и психопатии. Например:

- **При акцентуациях** черты характера проявляются не всегда, а только в особых условиях.
- **При психопатиях** социальная дезадаптация либо не наступает вовсе, либо бывает непродолжительной.

Психопатия – это стойкая аномалия характера, которая определяет весь психический облик индивидуума. Черты характера, которые при акцентуации являются лишь заострёнными, при психопатии выражены настолько сильно, что приводят к нарушению адаптации человека в обществе. Психопатия характеризуется тремя основными критериями:

1. **Тотальность патологических черт характера.** Особенности личности проявляются всегда и везде, независимо от ситуации и окружения. Человек не способен гибко менять своё поведение.

2. **Стабильность патологических черт характера.** Расстройство личности формируется к концу подросткового возраста (примерно к 17–20 годам) и остаётся практически неизменным на протяжении всей жизни.

3. **Социальная дезадаптация.** Выраженность патологических черт характера и неспособность к гибкой адаптации приводят к тому, что человек испытывает серьёзные трудности в социальной и профессиональной жизни.

Важно отметить, что граница между выраженной акцентуацией и расстройством личности не всегда чёткая и может быть размытой. Существует также понятие патохарактерологического развития, когда у человека с акцентуацией характера под влиянием длительных неблагоприятных жизненных обстоятельств происходит усугубление черт до уровня расстройства личности.

Если особенности характера человека настолько выражены, что постоянно приводят к конфликтам, проблемам в отношениях, на работе, к

чувству одиночества, непонятности, или если поведение становится опасным, — это повод обратиться за помощью к врачу-психиатру или психотерапевту.

Какова связь темперамента с характером? Характер человека — это сплав врожденных свойств высшей нервной деятельности с приобретенными в течение жизни индивидуальными чертами. Правдивыми, добрыми, тактичными или, наоборот, лживыми, злыми, грубыми бывают люди с любым типом темперамента. Однако при определенном темпераменте одни черты приобретаются легче, другие труднее. Например, организованность, дисциплинированность легче выработать флегматику, чем холерику; доброту, отзывчивость — меланхолику. Быть хорошим организатором, общительным человеком проще сангвинику и холерику. Однако недопустимо оправдывать дефекты своего характера врожденными свойствами, темпераментом. Отзывчивым, добрым, тактичным, выдержанным можно быть при любом темпераменте.

Отдельные свойства характера зависят друг от друга, связаны друг с другом и образуют целостную организацию, которую называют структурой характера. В структуре характера выделяют две группы черт. Под чертой характера понимают те или иные особенности личности человека, которые систематически проявляются в различных видах его деятельности и по которым можно судить о его возможных поступках в определенных условиях. К первой группе относят черты, выражающие направленность личности (устойчивые потребности, установки, интересы, склонности, идеалы, цели), систему отношений к окружающей действительности и представляющие собой индивидуально-своеобразные способы осуществления этих отношений. Ко второй группе относят интеллектуальные, волевые и эмоциональные черты характера.

Невроз — приобретенное функциональное заболевание нервной системы, при котором происходит «срыв» деятельности головного мозга без каких-либо признаков его анатомического повреждения. Невроз является следствием неудач, фрустраций и межличностных столкновений и в то же время нередко служит их причиной. Так что получается порочный круг: конфликты приводят к невротизации, а она, в свою очередь, провоцирует новые конфликты. Кратковременные невротические состояния, проходящие со временем сами собой, без лечения, наблюдаются в тот или иной период жизни практически у любого человека. Более глубокие нарушения, требующие врачебного вмешательства, отмечаются примерно у 30% населения, причем этот показатель быстро растет во всех развитых странах.

Причины неврозов кроются в самых разнообразных психотравмирующих ситуациях, в остром или хроническом эмоциональном стрессе. И в зависимости от предрасполагающего фона болезнь может проявляться различными симптомами. Неврозы делят на три основных вида: неврастению, истерию и невроз навязчивых состояний. Каждый из них возникает у людей с определенным типом высшей нервной деятельности, при

конкретных ошибках в их воспитании и типичных неблагоприятных жизненных ситуациях. Так, люди «художественного типа», очень эмоционально воспринимающие действительность, более склонны к истерии; «мыслительного типа» – к неврозу навязчивых состояний, а среднее между ними (их большинство) – к неврастении.

Неврастения (лат. – «нервная слабость») – самая частая расплата за неумение преодолевать барьеры общения, и она сама создает новые трудности в межличностных отношениях. Больных неврастенией беспокоит раздражительность по самым незначительным поводам. Им трудно сосредоточивать свое внимание, они быстро утомляются, у них появляются головные, сердечные боли, нарушаются функции желудка, появляется бессонница, расстраивается половая функция, снижается острота сексуальных ощущений.

Истерия – наблюдается чаще у женщин. Они подчас представляют себя тяжелобольными, несчастными, «непонятыми натурами» и глубоко вживаются в созданный ими образ. Иногда достаточно случайной неприятной мелкой семейной ссоры, незначительного служебного конфликта, чтобы больной начал горько рыдать, проклинать все и всех, угрожать покончить собой. Истерическая реакция начинается обычно тогда, когда больному необходимо добиться чего-либо от окружающих или, наоборот, избавиться от их якобы несправедливых или попросту нежелательных требований. Эти реакции могут проявляться безудержными слезами, обмороками, жалобами на головокружение и тошноту, рвотой, судорожными сведениями пальцев рук, а в целом – симптомами почти любой болезни, известной данному человеку, может возникнуть мнимый паралич, глухота, исчезнет голос. Но при всем этом истерический приступ нельзя считать симуляцией, он чаще всего возникает помимо желания человека и заставляет сильно физически и морально страдать его самого. Избалованность, капризность, чрезмерно высокое самомнение и завышенные притязания, неприятие даже самой слабой критики в свой адрес – такие особенности характера человека провоцируют развитие истерии.

Невроз навязчивых состояний (психастения) – появляются стойкие тревожные мысли, страхи, например, «заразиться болезнью», потерять близкого человека, покраснеть при беседе, остаться одному в помещении и т. п. При этом человек хорошо понимает нелогичность своих опасений, но не может от них избавиться.

Можно заметить, что люди думают по-разному, и различия соответствуют трем основным сферам сенсорного опыта – визуальной, аудиальной и кинестетической.

Визуальный тип. Вся воспринимаемая информация представляется этому типу людей в виде ярких картин, зрительных образов, рассказывая что-то, эти люди часто жестикулируют, как бы рисуя в воздухе представляемые образы. В разговоре часто пользуются фразами: «Вот, посмотрите...», «Давайте представим...», «Я ясно вижу, что...», «Решение уже

вырисовывается...». В момент вспоминания эти люди смотрят как бы прямо перед собой, вверх, влево вверх или вправо вверх.

Аудиальный тип. Эти люди употребляют в основном аудиальные слова: «Я слышу, что вы говорите», «Тогда прозвучал звонок», «Мне созвучно это», «Вот послушайте...», «Это звучит так...» и пр. То, что человек этого типа вспоминает, как бы наговаривается ему его внутренним голосом, или он слышит речь, слова другого. При воспоминании взор обращен вправо, влево или влево вниз.

Кинестетический тип. Эти люди хорошо запоминают ощущения, движения. Вспоминая, они как бы сначала воссоздают, повторяют движения и ощущения тела. Вспоминая, они смотрят вниз или вправо вниз. В разговоре в основном используют кинестетические слова: «Взять, схватить, ощутить, тяжелый», «Я чувствую, что...», «Мне тяжело», «Не могу ухватить мысль...» и т. п.

Естественно, каждый человек владеет всеми видами вспоминания, но Одна из трех систем предоставления сознанию информации обычно развита лучше других. При вспоминании образов из менее развитой системы человек обычно опирается на более развитую, ведущую. Если у вас, скажем, лучше работает зрительное (визуальное) представление, то звук шума моря вы сможете воссоздать у себя формированием зрительного образа морского берега, т. е. развитая система становится как бы поисковой. Запоминая важную информацию, переведите ее вначале в ведущую систему, а затем во все остальные, например тем, у кого визуальный тип, номер телефона лучше представить написанным, затем его проговорить и мысленно написать рукой.

Ведущая сенсорная система человека оказывает свое влияние на совместимость и эффективность общения с другими людьми. Определить ведущую сенсорную систему другого человека можно, обращая внимание на слова, обозначающие процессы (глаголы, наречия и прилагательные), которые другой человек использует, чтобы описать свой внутренний опыт. Если вы хотите установить хороший контакт с человеком, вы можете использовать те же самые процессуальные слова, что и он. Если вы хотите установить дистанцию, то можете намеренно употреблять слова из другой системы представлений, отличной от системы собеседника. Но в жизни мы часто плохо понимаем друг друга, в частности оттого, что не совпадают наши ведущие сенсорные системы.

Ярко выраженные визуалисты, кинестетики, аудиалисты имеют свои специфические особенности в поведении, типе тела и движениях, в речи, дыхании и пр.

Психогеометрическая типология

Психогеометрия как система сложилась в США. Автор этой системы Сьюзен Деллингер – специалист по социально-психологической подготовке управленческих кадров. Психогеометрия – система анализа типологии личности на основе наблюдения за поведением человека и предпочитаемого выбора человеком какой-либо геометрической фигуры.



Рисунок 11 – Психогеометрическая типология

Расположив представленные геометрические фигуры в порядке их предпочтительности, по фигуре, помещенной на первое место, можно определить основные доминирующие особенности личности и поведения.

Каковы же основные психологические характеристики поведения?

Квадрат: организованность, пунктуальность, строгое соблюдение правил, инструкций, аналитичность мышления, внимательность к детям, ориентация на факты, пристрастие к письменной речи, аккуратность, чистоплотность, рациональность, осторожность, сухость, холодность, практичность, экономность, упорство, настойчивость, твердость в решениях, терпеливость, трудолюбие, профессиональная эрудиция, слабый политик, узкий круг друзей и знакомых.

Треугольник: лидер, стремление к власти, честолюбие, установка на победу, прагматизм, ориентация на суть проблемы, уверенность в себе, решительность, импульсивность, сила чувств, смелость, неукротимая энергия, склонность к риску, высокая работоспособность, буйные развлечения, нетерпеливость, великолепный политик, остроумие, широкий круг общения, узкий круг близких и друзей.

Прямоугольник: изменчивость, непоследовательность, неопределенность, возбужденность, любознательность, позитивная установка ко всему новому, смелость, низкая самооценка, неуверенность в себе, доверчивость, нервозность, быстрые, резкие колебания настроения, избегание конфликтов, забывчивость, склонность терять вещи, непунктуальность, новые друзья, имитация поведения других людей («примеривание ролей»), тенденция к простудам, травмам, дорожно-транспортным происшествиям.

Круг: высокая потребность в общении, контактность, доброжелательность, забота о другом, щедрость, способность к сопереживанию, хорошая интуиция, спокойствие, склонность к самообвинению и меланхолии, эмоциональная чувствительность, доверчивость, ориентация на мнение окружающих, нерешительность, слабый политик, болтливость, способность уговаривать, убеждать других, сентиментальность, тяга к прошлому, склонность к общественной работе, гибкий распорядок дня, широкий круг друзей и знакомых.

Зигзаг: жажда изменений, креативность, жажда знаний, великолепная интуиция, одержимость своими идеями, мечтательность, устремленность в будущее, позитивная установка ко всему новому, восторженность, энтузиазм, непосредственность, непрактичность, импульсивность, непостоянство настроения, поведения, стремление работать в одиночку, отвращение к «бумажной» работе, душа компании, остроумие, безалаберность в финансовых вопросах.

5.5 Общее понятие о способностях

Способности – это индивидуально-психологические особенности личности, обеспечивающие успех в деятельности, в общении и легкость овладения ими. Способности не могут быть сведены к знаниям, умениям и навыкам, имеющимся у человека, но способности обеспечивают их быстрое приобретение, фиксацию и эффективное практическое применение.

Способности можно классифицировать на:

1) природные (или естественные) способности, в основе своей биологически обусловленные, связанные с врожденными задатками, формирующиеся на их базе, при наличии элементарного жизненного опыта через механизмы научения типа условно-рефлекторных связей);

2) специфические человеческие способности, имеющие общественно-историческое происхождение и обеспечивающие жизнь и развитие в социальной среде.

Специфические человеческие способности в свою очередь подразделяются на:

а) общие, которыми определяются успехи человека в самых различных видах деятельности и общения (умственные способности, развитые память и речь, точность и тонкость движений рук и т. д.), и специальные, определяющие успехи человека в отдельных видах деятельности и общения, где необходимы особого рода задатки и их развитие (способности математические, технические, литературно-лингвистические, художественно-творческие, спортивные и т. д.);

б) теоретические, определяющие склонность человека к абстрактно-логическому мышлению, и практические, лежащие в основе склонности к конкретно-практическим действиям. Сочетание этих способностей свойственно лишь разносторонне одаренным людям;

в) учебные, которые влияют на успешность педагогического воздействия, усвоение человеком знаний, умений, навыков, формирование качеств личности, и творческие, связанные с успешностью в создании произведений материальной и духовной культуры, новых идей, открытий, изобретений. Высшая степень творческих проявлений личности называется гениальностью, а высшая степень способностей личности в определенной деятельности (общении) – талантом;

г) способности к общению, взаимодействию с людьми и предметно-деятельностные способности, связанные со взаимодействием людей с природой, техникой, знаковой информацией, художественными образами и т. д.

Человек, способный ко многим и различным видам деятельности и общения, обладает общей одаренностью, т. е. единством общих способностей, обуславливающих диапазон его интеллектуальных возможностей, уровень и своеобразие деятельности и общения.

Задатки — это некоторые генетически детерминированные (врожденные) анатомо-физиологические особенности нервной системы, составляющие индивидуально-природную основу (предпосылку) формирования и развития способностей.

Индивидуальные (индивидуально-психологические) различия – это особенности психических явлений (процессов, состояний и свойств), отличающих людей друг от друга. Индивидуальные различия, природной предпосылкой которых выступают особенности нервной системы, мозга, создаются и развиваются в ходе жизни, в деятельности и общении, под влиянием воспитания и обучения, в процессе взаимодействия человека с окружающим миром в самом широком значении этого слова. Индивидуальные различия являются предметом изучения дифференциальной психологии.

Способности – не статичные, а динамические образования, их формирование и развитие происходит в процессе определенным образом организованной деятельности и общения. Развитие способностей происходит поэтапно.

Важным моментом у детей в развитии способностей является комплексность – одновременное совершенствование нескольких взаимодополняющих друг друга способностей.

Выделяют следующие уровни способностей: репродуктивный, который обеспечивает высокое умение усваивать готовое знание, овладевать сложившимися образцами деятельности и общения, и творческий, обеспечивающий создание нового, оригинального. Но следует учитывать, что репродуктивный уровень включает элементы творческого, и наоборот.

Вопросы для самопроверки:

1. Можно ли сказать, тело человека и организм человека – одно и то же?
2. Какие функции выполняет нервная система? В чем отличие периферической и центральной нервной системы?
3. Понятия «человек, индивид, личность, субъект», охарактеризовать.
4. Кого мы можем назвать личностью? У младенца есть личность? Дайте свое определение личности.
5. Какова структура деятельности? Перечислите основные виды человеческой деятельности.
6. Укажите главные отличия: потребности, мотивы, цели, действия.
7. Взаимосвязь потребностей и мотивов.
8. Типы темперамента и их психологическая характеристика
9. Как влияет темперамент на формирование характера и выполнение различных видов деятельности?
10. Характер. Акцентуация характера.
11. Перечислить главные отличия способностей и задатков? Какие виды способностей выделяют?

РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Тема 6 Введение в социальную психологию

6.1 Социальная психология как наука, предмет, объект, задачи социальной психологии

6.2 История становления социальной психологии

6.3 Социализация личности

6.1 Социальная психология как наука

Социальная психология – это отрасль психологической науки, занимающаяся изучением того, как условия и взаимодействие с другими людьми влияют на мысли, чувства и поведение индивидов. Она стремится понять, как окружающая среда формирует человеческие установки, мотивации, ценности и действия. Социальная психология рассматривает, как люди реагируют на различные ситуации, а также как они влияют на окружающих и общество в целом.

Эта дисциплина объединяет элементы психологии и социологии, исследуя, как индивидуальное поведение связано с группой и культурой. Основное внимание уделяется процессам, таким как социализация, групповая динамика, межличностные отношения, восприятие и влияние. Социальная психология стремится объяснить, почему люди ведут себя определенным образом в присутствии других, и как эти взаимодействия формируют структуры и общественные институты.

Предмет социальной психологии охватывает широкий круг вопросов, связанных с изучением того, как факторы влияют на индивидуальные психологические процессы. Он включает в себя:

1. Взаимодействие человека с окружающим обществом. Исследует, каким образом индивидуумы взаимодействуют с группами, организациями и сообществами. Этот аспект включает изучение роли, которую играют общественные нормы, ценности и ожидания в формировании индивидуального поведения.

2. Процессы восприятия и интерпретации социальных ситуаций. Психологи изучают, как люди воспринимают и интерпретируют окружающие их ситуации. Сюда входят механизмы атрибуции (приписывания причин поведению других людей), установки и стереотипы, которые формируют наши представления о мире.

3. Эмоциональные и когнитивные аспекты взаимодействия. Эмоции и мышление тесно связаны с социальным поведением. Изучает, как эмоции, убеждения и знания влияют на наше восприятие и реакцию на события. Например, исследование эмоциональной регуляции в конфликтах или когнитивных искажений в восприятии чужих действий.

4. Групповые процессы и динамика. Важнейшей частью предмета социальной психологии является изучение того, как функционируют группы,

их структура, развитие и взаимодействие членов. Здесь рассматриваются такие явления, как лидерство, конформизм, сплоченность и принятие решений в группе.

5. Социализация и идентичность. Процесс социализации, через который индивиды усваивают культурные нормы и модели поведения, является центральным вопросом социальной психологии. Идентичность, основанная на принадлежности к различным группам, также занимает важное место в исследованиях.

6. Межкультурные различия и кросс-культурные исследования. Социальная психология уделяет внимание изучению различий в поведении и восприятии между представителями разных культур. Кросс-культурные исследования помогают выявить универсальные черты человеческой природы и специфичные особенности отдельных обществ.

Объектом исследования социальной психологии действительно выступают разнообразные явления и процессы, оказывающие непосредственное влияние на поведение и мышление человека. Это направление сосредоточено на изучении сложного взаимодействия между отдельными людьми и их окружением, что подразумевает анализ различных форм опыта, динамики группового поведения и характера межличностных отношений.

Объект представляет собой комплексное поле, включающее социальный опыт индивидов, групповую динамику и взаимоотношения между членами сообщества. Важно отметить, что ключевым элементом здесь становится именно взаимозависимость между человеком и окружающей его социальной средой.

Представьте, что вы наблюдаете за огромным муравейником под названием «общество». Каждый день мы взаимодействуем с десятками людей, принимаем решения под влиянием других и даже не замечаем, как сильно общество влияет на наше поведение. Именно эти интересные процессы и изучает социальная психология.

Социальная психология изучает, как люди воспринимают, оценивают и реагируют на различные стимулы, возникающие в процессе их жизнедеятельности.

Также в сферу интересов социальной психологии попадают сами индивиды, группы различного масштаба, а также более крупные структуры и институты, формирующие общественное устройство.

Эти элементы оказывают значительное воздействие на психологическое состояние и поведение людей, определяя, каким образом они будут действовать в конкретных ситуациях. Социальные структуры задают рамки для развития межличностных отношений, создают основу для возникновения культурных норм и правил, которые впоследствии становятся важными факторами, управляющими жизнью человека в обществе.

Задачи и проблемы социальной психологии варьируются от понимания индивидуальных эмоций до анализа больших социальных комплексов, что делает данную дисциплину крайне важной для понимания общества в целом.

6.2 История становления социальной психологии

Социальная психология, как самостоятельная наука, прошла долгий путь становления – от философских размышлений древних мыслителей до современных экспериментальных исследований. Каждая эпоха вносила свой вклад, формируя уникальные подходы и теории, которые объясняют, как люди взаимодействуют друг с другом и обществом:

- **Философские истоки.** Первые размышления о влиянии общества на человека появились ещё в трудах древних философов. Платон и Аристотель рассматривали человека как существо социальное, неразрывно связанное с обществом. Позже Томас Гоббс и Жан-Жак Руссо развили эти идеи, размышляя о природе социальных взаимоотношений и общественных договоров.

- **Становление научной дисциплины.** В конце XIX века социальная психология начала формироваться как самостоятельная наука. Значительный вклад внёс Гюстав Лебон, опубликовав в 1895 году «Психологию толп» – исследование о влиянии массового сознания на поведение людей. А первый научный эксперимент в этой области провёл Норман Трипплетт в 1898 году, изучая как присутствие других влияет на эффективность деятельности человека.

- **Период активного развития.** В 1920–1940-е годы социальная психология окончательно оформляется как наука: появляются специализированные исследования, теории и учебные программы. Важной ключом к развитию стала работа Курта Левина, предложившего формулу «поведение = функция личности и среды». Это положило начало систематическому изучению влияния окружения на поведение человека.

- **Золотой век исследований.** После Второй мировой войны наступил расцвет социальной психологии. Были проведены знаковые эксперименты: исследования конформизма Соломона Аша, эксперименты Стэнли Милгрэма по подчинению авторитету. Особенно показательной стала работа Лангер и Родин (1976), доказавшая, как важно для пожилых людей сохранять самостоятельность и контроль над своей жизнью.

- **Когнитивный поворот.** В 1980–1990-е годы социальная психология обратилась к изучению мыслительных процессов. Появились теории социальной идентичности Анри Тэшфела и самокатегоризации Джона Тернера, объясняющие влияние групповой принадлежности на поведение человека.

- **Современный этап.** Сегодня социальная психология активно использует достижения нейробиологии и цифровых технологий. Исследователи изучают влияние социальных сетей, феномен «эхо-камер», где одни и те же идеи циркулируют в закрытых сообществах. Особое внимание уделяется глобальным проблемам: изменению климата, миграционным процессам, межкультурным различиям.

В фокусе современных исследований находятся не только проблемные аспекты социального взаимодействия, но и позитивные явления – альтруизм, эмпатия, сотрудничество. Активно используются большие данные и

искусственный интеллект для анализа социальных процессов, при этом особое внимание уделяется этическим аспектам исследований.

Историю формирования социально-психологических идей можно условно разделить на следующие основные этапы:



Рисунок 12 – Основные этапы развития социальной психологии

Первый этап. Накопление социально-психологических знаний в сфере философии и общей психологии (VI в. до н. э. – середина XIX в.). В трудах Платона, Аристотеля, Бэкона, Монтеня и других мыслителей наряду с общефилософским и социологическим содержанием содержатся элементы социально-психологических доктрин.

Второй и третий этапы. Выделение описательной социальной психологии из философии (социологии) и общей психологии (50 60-е гг. XIX в. – 20-е гг. XX в.) в самостоятельную область знания. Создаются первые описательные теории, в которых делаются попытки объяснить социально – психологические явления, знания о которых уже накопились к этому времени. Они содержатся в следующих доктринах (по У. Ф. Огборну).

1. «Аналогическая или «организмическая» (организм) теория.
2. Теория расового или коллективного бессознательного.
3. Концепция объективного духа (В.-Ф. Гегель).
4. Теория «душа народа» или «народный дух» (психология народов).
5. Теория коллективных представлений Э. Дюркгейма.
6. Теория культурного детерминизма.
7. Концепция «общего сегмента».

Четвертый этап. Оформление социальной психологии в экспериментальную науку (с 1920-х гг. и по настоящее время), такую же точную, как и отрасли естествознания. Учеными применяется эксперимент, качественный анализ явлений дополняется количественным, выявляются законы существования социальной психеи.

Основные направления социальной психологии

В соответствии с основными объектами исследования современная социальная психология дифференцировалась на такие разделы, как: социальная психология личности, психология межличностного взаимодействия (общения и отношений), психология малых групп, психология межгруппового взаимодействия, психология больших социальных групп и массовых явлений.

Функционализм - основным законом социального развития является закон выживания наиболее приспособленных обществ и социальных групп. Изучает людей и социальные группы с точки зрения их социальной адаптации.

Бихевиоризм – изучает проблемы закономерностей поведения, научения.

Психоаналитическое направление – конфликт человека и общества, проявляющийся в столкновении влечений человека с социальными запретами; проблема источников социальной активности личности.

Гуманистическая психология – человек как полноценно развивающаяся личность, которая стремится реализовать свои потенциальные возможности и достигнуть самоактуализации, личностного роста. В каждом нормальном человеке заложена тенденция к самовыражению и самореализации.

Когнитивизм – процессе познания, принятия решений. Интеракционизм – взаимодействие между людьми в процессе деятельности и общения.

6.3 Социализация личности

Социализация личности – процесс интеграции человека в социальную систему путём овладения нормами, правилами, навыками и знаниями, которые помогут ему нормально функционировать в обществе. Если поведение животных обусловлено инстинктами, то человеку для нормальной жизнедеятельности необходима социализация.

В процессе социализации участвуют **агенты социализации** — люди, группы и институты, которые влияют на формирование личности, передавая ей социальные нормы, ценности и модели поведения. Некоторые агенты:

- **Семья** – первичный источник социализации, где формируются базовые моральные и поведенческие установки.
- **Школа** – место, где дети учатся дисциплине, сотрудничеству и самостоятельности.
- **Группа сверстников** – помогает освоить социальные навыки и принять групповые нормы.
- **Средства массовой информации** – телевидение, радио, интернет и печатные издания формируют общественное мнение и влияют на мировоззрение человека.

Типы и фазы социализации

Есть два базовых типа социализации:

- **Первичная социализация.** Это период социализации от рождения до формирования зрелой личности. Она имеет исключительную важность, т.к. является фундаментом для дальнейшей социализации личности. Главный источник первичной социализации – семья. Ребёнок перенимает паттерны поведения своих родителей, их мировоззренческие установки и т.д. Первое представление о поведении в обществе закладывается именно семьёй. Также важными источниками первичной социализации являются друзья и школа. Человек в любом возрасте зависит от влияния среды, а в детстве это проявляется особенно сильно. Индивид ещё долго может следовать тем правилам и нормам, которые он усвоил в детском возрасте.

- **Вторичная социализация.** Это некое перерождение в социальном плане. Человек избавляется от некоторых старых моделей поведения и мировоззренческих установок, формирует новые. Этот процесс происходит в течение всей жизни.

Также выделяют дополнительные типы социализации:

- **Групповая** – социализация внутри конкретной группы, например, в компании друзей.

- **Гендерная** – усвоение специфических социальных знаний и навыков мужского или женского пола.

- **Досрочная** – социализация, которая не соответствует текущему уровню развития индивида. Проще говоря, это «репетиция» будущих социальных ролей.

- **Организационная** – приобретение знаний и навыков, необходимых для исполнения своей организационной функции. Это, например, знакомство с корпоративными правилами и нормами взаимодействия между коллегами.

Что же касается фаз, то основные фазы социализации личности таковы:

- Первая фаза – усвоение ценностей и норм социальной среды, в которой находится индивид. Человек стремится соответствовать обществу.

- На второй фазе проходит процесс самоактуализации и персонализации. Человек пытается каким-либо способом воздействовать на других людей.

- На третьей фазе человек интегрируется в определённую социальную группу, где он получает возможность раскрыть свои способности и проявить их.

Кроме того, в процессе социализации человек проходит еще и несколько стадий.

Стадии процесса социализации личности по Эриксону

Эрик Эриксон – известный психолог в сфере психологии развития и психоаналитик. Согласно его, есть следующие стадии процесса социализации:

1. Младенчество (от рождения до полутора лет). На самой ранней стадии социализации происходит формирование базового доверия к миру. Главную роль в этом играет мать ребёнка, и динамика развития доверия

зависит именно от неё. Если общения с матерью будет слишком мало, произойдёт замедление психологического развития ребёнка.

1. Раннее детство (от 1,5 до 4 лет). Происходит формирование независимости и автономности ребёнка. Ребёнок начинает ходить, уже сам может убирать за собой игрушки и т.д. Родители постепенно приучают ребёнка к опрятности и аккуратности.

2. Детство (от 4 до 6 лет). В процессе игры у ребёнка формируется чувство предприимчивости и инициативности, он развивает своё творческое начало, память, логическое мышление, получает представления о взаимодействии людей между собой. Он активно расширяет область своих знаний мире. Если лишить ребёнка возможности развиваться и социализироваться через игру, это отразится пассивностью, безынициативностью и неуверенностью в себе в будущем.

3. Младший школьный возраст (от 6 до 11 лет). На этой стадии социализация происходит уже не только при участии родителей. Школа приобщает ребёнка к нормам поведения, а в общении с одноклассниками он получает необходимый ему социальный опыт. Успех или неуспех в учёбе может отразиться на дальнейшем развитии личности. Если, например, ребёнку не даётся учёба, а вместо помощи он получает от учителей и родителей упрёки, это может привести к неуверенности, потере интереса к учёбе и даже чувству неполноценности.

4. Отрочество (от 11 до 20 лет). На этой стадии индивид сильно озабочен тем, как он выглядит в глазах окружающих его людей. Отчасти это связано с половым созреванием. Перед подростком появляется необходимость самоопределиться и найти своё профессиональное призвание.

5. Юность (от 21 года до 25 лет). Человек ищет спутника жизни, активно взаимодействует с другими людьми, особенно внутри своей социальной группы. Появляются чувства близости и единства с другими людьми, нередко индивид начинает идентифицировать себя с социальной группой. В то же время из-за кризиса идентичности человек часто чувствует себя одиноким и изолированным.

6. Зрелость (от 25 до 55-60 лет). Человек вкладывает себя в любимое дело, развивает чувство идентичности. Большое значение имеет взаимодействие с другими людьми, особенно с детьми.

7. Старость (от 55-60 лет до смерти). Для этой стадии характерны переосмысление своей жизни и размышления о прожитых годах. Человек понимает, что жизнь подходит к концу. В связи с этим он может отстраниться от происходящего вокруг него.

Некоторые этапы социализации:

- **Резоциализация** – процесс переобучения или пересмотра ранее усвоенных моделей поведения и установок. Может происходить в результате значительных изменений в жизни, таких как смена работы, переезд или вступление в брак.

- **Десоциализация** – отказ от прежних социальных ролей и ценностей. Часто происходит в периоды кризиса или радикальных перемен, когда человек перестаёт идентифицировать себя с определёнными социальными группами или институтами.

Конечно же, данная тема намного шире и интереснее, и в рамках одной темы вряд ли удастся сказать обо всем. Однако сказанного уже вполне достаточно, чтобы составить представление о социализации, а также сделать определенные выводы о своем развитии и развитии своих детей.

Вопросы для самопроверки:

1. Какие представления о предмете сложились в современной социальной психологии? Предмет, функции и задачи социальной психологии.
2. История становления и развития зарубежной социальной психологии.
3. Какие существуют классификации психодиагностических методов?
4. Социально–психологическая адаптация и её особенности.
5. Социализация личности: содержание и этапы.
6. Чем отличаются такие понятия как: институты и механизмы социализации личности?

Тема 7. Психология общения

7.1 Функции и структура общения

7.2 Этапы в процессе общения. Причины плохой коммуникации

7.3 Стратегии и виды общения

7.4 Вербальные и невербальные средства общения

7.5 Конфликтная коммуникация и решение

7.1 Функции и структура общения

Если отношения определяются через понятие «связи», то общение понимают как процесс взаимодействия человека с человеком, осуществляемый с помощью средств речевого и неречевого воздействия и преследующий цель достижения изменений в познавательной, мотивационной, эмоциональной и поведенческой сферах участвующих в общении лиц. В ходе общения его участники обмениваются не только своими физическими действиями или продуктами, результатами труда, но и мыслями, намерениями, идеями, переживаниями и т.д.

Общение – специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества, в общении реализуются социальные отношения людей.

Общение – сложный процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности. Он включает обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание людьми друг друга.

Некоторые функции общения:

- **Передача информации** – обмен знаниями, фактами, идеями и мыслями. Например, обмен новостями с друзьями или обсуждение рабочих проектов с коллегами.

- **Выражение эмоций и чувств** – общение помогает устанавливать эмоциональные связи с другими людьми и получать поддержку в трудные моменты.

- **Регулятивная роль** – общение помогает организовывать и координировать действия. Например, в рабочей среде через общение устанавливаются правила и процедуры, распределяются обязанности и оцениваются результаты.

- **Помощь ориентироваться в социальной среде** – общение формирует понимание социальных норм, ценностей и ожиданий.

Универсальная структура общения, выделенная психологом Галиной Михайловной Андреевой, включает **три взаимосвязанных стороны**:

1. **Коммуникативная** – обмен информацией между партнёрами по общению, передача и приём идей, чувств, знаний, мнений.

2. **Интерактивная** – организация взаимодействия между партнёрами, обмен не только идеями и знаниями, но и действиями.

3. **Перцептивная** – процесс восприятия и познания друг друга партнёрами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.



Рисунок 1 – Структура общения

Все вместе эти стороны формируют процесс общения разного уровня – социально нацеленного (например, лекции перед аудиторией), ориентированного на предметную область (при профессиональной деятельности) и общения на личностном уровне.

7.2 Этапы в процессе общения. Причины плохой коммуникации

В процедуре общения выделяют следующие **этапы**:

- 1) потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т. п.) побуждает человека вступить в контакт с другими людьми;

- 2) ориентировка в целях общения, в ситуации общения;
- 3) ориентировка в личности собеседника;
- 4) планирование содержания своего общения: человек представляет себе (обычно бессознательно), что именно скажет;
- 5) бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, речевые фразы, которыми будет пользоваться, решает, как говорить, как себя вести;
- 6) восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи;
- 7) корректировка направления, стиля, методов общения.

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то говорящему не удастся добиться ожидаемых результатов общения – оно окажется неэффективным. Эти умения называют «социальным интеллектом», «практически-психологическим умом», «коммуникативной компетентностью», «коммуникабельностью».

Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией, ведущей ко взаимному пониманию. Коммуникация в переводе с латыни обозначает «общее, разделяемое со всеми». Если не достигается взаимопонимание, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Коммуникативная компетентность – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения (достижение большей определенности в понимании ситуации способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей с оптимальным расходом ресурсов). Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия.

Причинами плохой коммуникации могут быть:

- а) стереотипы – упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуации, в результате нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем;
- б) «предвзятые представления» – склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно («Мы верим тому, чему хотим верить»). Мы редко осознаем, что толкование событий другим человеком столь же законно, как и наше собственное;
- в) плохие отношения между людьми – поскольку если отношение человека враждебное, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;
- г) отсутствие внимания и интереса собеседника, а интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя: с

помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий;

д) пренебрежение фактами, т. е. привычка делать выводы-заключения при отсутствии достаточного числа фактов;

е) ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т. п.;

ж) неверный выбор стратегии и тактики общения.

7.3 Стратегии и виды общения

Стратегии общения: 1) открытое – закрытое; 2) монологическое – диалогическое; 3) ролевое (исходя из социальной роли) – личностное {общение «по душам»}.

Открытое общение – желание и умение выразить полно свою точку зрения и готовность учесть позиции других. Закрытое общение – нежелание либо неумение выразить понятно свою точку зрения, свое отношение, имеющуюся информацию. Использование закрытых коммуникаций оправдано в случаях: 1) если есть значительная разница в степени предметной компетентности и бессмысленно тратить время и силы на поднятие компетентности «низкой стороны»; 2) в конфликтных ситуациях открытие своих чувств, планов противнику нецелесообразно. Открытые коммуникации эффективны, если есть сопоставимость, но не тождественность предметных позиций (обмен мнениями, замыслами): «Одностороннее выпрашивание» – полузакрытая коммуникация, в которой человек пытается выяснить позиции другого человека и в то же время не раскрывает своей позиции. «Истерическое предъявление проблемы» – человек открыто выражает свои чувства, проблемы, обстоятельства, не интересуясь тем, желает ли другой человек «войти в чужие обстоятельства», слушать «излияния».

Выделяют следующие **виды общения:**

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

2) **Примитивное общение**, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут или последуют агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого.

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

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

5) **Духовное, межличностное общение друзей**, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, может предвидеть его реакции, интересы, убеждения, отношение.

6) **Манипулятивное общение** направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника.

7) **Светское общение**. Суть светского общения в его беспредметности, т. е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

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

Кодекс делового общения иной: 1) принцип кооперативное – «твой вклад должен быть таким, какого требует совместно принятое направление разговора»; 2) принцип достаточности информации – «говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент»; 3) принцип качества информации – «не ври»; 4) принцип целесообразности – «не отклоняйся от темы, сумей найти решение»; 5) «выражай мысль ясно и убедительно для собеседника»; 6) «умей слушать и понять нужную мысль»; 7) «умей учесть индивидуальные особенности собеседника ради интересов дела».

Если один собеседник ориентируется на принцип «вежливости», а другой – на принцип кооперативности, они могут попасть в нелепую, неэффективную коммуникацию. Следовательно, правила общения должны быть согласованы и соблюдаться обоими участниками.

Тактика общения – реализация в конкретной ситуации коммуникативной стратегии на основе владения техниками и знания правил общения. Техника общения – совокупность конкретных коммуникативных умений говорить и умений слушать.

Трансактный анализ общения выделяет три основные позиции: Ребенка, Родителя, Взрослого, которые могут неоднократно сменять одна другую в течение дня, или одна из них может преобладать в поведении человека. С позиции Ребенка человек смотрит на другого как бы снизу вверх, с готовностью подчиняется, испытывая радость от того,

что его любят, но одновременно и чувство неуверенности, незащитности. Эта позиция, являясь основной в детстве, нередко встречается и у взрослых. Так, иногда молодая женщина в общении с мужем хочет почувствовать себя вновь озорной девчонкой, оберегаемой от всяческих невзгод. Муж в таких ситуациях занимает позицию Родителя, демонстрирует уверенность, покровительство, но одновременно и безапелляционность, приказной тон. В другое время, например общаясь со своими родителями, он сам занимает позицию Ребенка.

При общении с коллегами обычно стремятся занять позицию Взрослого, предусматривающую спокойный тон, выдержку, солидность, ответственность за свои поступки, равноправие в общении.

С позиции Родителя «играются» роли старого отца, старшей сестры, внимательного супруга, педагога, врача, начальника, продавца, говорящего «Зайдите завтра». С позиции Ребенка – роли молодого специалиста, аспиранта-соискателя, артиста – любимца публики. С позиции Взрослого – роли соседа, случайного попутчика, сослуживца, знающего себе цену, и др.

В позиции «Родителя» могут быть две разновидности: 1) «карающий Родитель» – указывает, приказывает, критикует, карает за непослушание и ошибки; 2) «опекающий Родитель» – советует в мягкой форме, защищает, опекает, помогает, поддерживает, сочувствует, жалеет, заботится, прощает ошибки и обиды.

В позиции Ребенка выделяют: «послушного ребенка» и «бунтующего ребенка» («Не хочу. Не буду, отстаньте! А тебе какое дело? Как хочу, так и буду делать!» и т. п.)

Наиболее успешным и эффективным является общение двух собеседников с позиции Взрослых, могут друг друга понять и два Ребенка.

Общение Родителя и Взрослого динамично: либо Взрослый своим спокойным, независимым, ответственным поведением собьет спесь с Родителя и переведет его в равноправную взрослую позицию, либо Родитель сумеет подавить собеседника и перевести его в позицию подчиняющегося или бунтующего Ребенка.

Общение Взрослого и Ребенка столь же динамично: либо Взрослый сумеет побудить Ребенка серьезно и ответственно отнестись к обсуждаемой проблеме и перейти в позицию Взрослого, либо беспомощность Ребенка спровоцирует переход Взрослого к позиции опекающего Родителя. Общение Родителя и Ребенка взаимодополняемо, поэтому часто реализуется в общении, хотя может носить как спокойный характер («послушный Ребенок»), так и конфликтный («бунтующий Ребенок»). Встречаются замаскированные виды общения, где внешний (социальный) уровень общения не совпадает, маскирует истинный психологический уровень общения. Например, общение продавца и покупателя может внешне носить равноправный характер двух Взрослых, а фактически диалог продавца («Вещь хорошая, но дорогая») и покупателя («Именно это я и возьму») был на уровне Родитель (продавец) и Ребенок (покупатель).

7.4 Вербальные и невербальные средства общения

К средствам общения относятся:

1. Язык – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения. Слова и правила их употребление едины для всех говорящих на данном языке, это и делает возможным общение при помощи языка. Если я говорю «стол», я уверен, что любой мой собеседник соединяет с этим словом то же понятие, что и я, – это объективное социальное значение слова можно назвать знаком языка. Но объективное значение слова преломляется для человека через призму его собственной деятельности и образует уже свой личностный, «субъективный» смысл, поэтому не всегда мы правильно понимаем друг друга.

2. Интонация, эмоциональная выразительность, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе.

3. Мимика, поза, взгляд собеседника могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы.

4. Жесты как средства общения могут быть как общепринятыми, т. е. иметь закрепленные за ними значения, так и экспрессивными – служить для большей выразительности речи.

5. Расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных, национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.



Рисунок 14 – Виды общения

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: речевой (вербальный – лат. слова «устный, словесный») и неречевой (невербальный) каналы общения. Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ взаимодействия на собеседника.

В структуру речевого общения входят: 1. Значение и смысл слов, фраз («Разум человека проявляется в ясности его речи»). Играть важную роль точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость, правильность произношения звуков, слов, выразительность и смысл интонации. 2. Речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний,

замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи. Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи. 3. Выразительные качества голоса: характерные специфические звуки, возникающие при общении: смех, хмыканье, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки — кашель; нулевые звуки — паузы, а также звуки назализации — «хм-хм», «э-э-э»; и др.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют — **7%**, **звуки интонации — 38 %**, **неречевое взаимодействие — 53%**.

Невербальные средства общения изучают следующие науки:

1. Кинестика изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций; мимика — движение мышц лица;

жестика — жестовые движения отдельных частей тела; пантомимика — историю всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.

2. Такесика — прикосновение в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, дотрагивания, поглаживания, отталкивания и пр.

3. Проксемика — расположение людей в пространстве при общении: выделяют следующие зоны дистанции в человеческом контакте:

- интимная зона (15-45 см), в эту зону допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди, для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновение. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове и пр. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность;

- личная, или персональная, зона (45-120 см) для обыденной беседы с друзьями и коллегами предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор;

- социальная зона (120-400 см) обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, преподавательских и других служебных помещениях, как правило, с теми, которых не очень знают;

- публичная зона (свыше 400 см) подразумевает общение с большой группой людей — в лекционной аудитории, на митинге и пр.

Мимика — движение мышц лица, — отражающая внутреннее эмоциональное состояние, способна дать истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70% информации, т. е. глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова. Так, замечено, что человек пытается скрыть свою информацию (или лжет), если его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок — эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, отвращение, счастье, интерес, печаль и т. п. Причем легче всего распознаются положительные эмоции: радость, любовь, удивление, труднее воспринимаются человеком отрицательные эмоции — печаль, гнев, отвращение. Важно заметить, что основную познавательную нагрузку в ситуации распознавания истинных чувств человека несут брови и губы.

Жесты при общении несут много информации, в языке жестов, как и в речи, есть слова, предложения.

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и составляет то, что называют перцепцией. Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он воспринимается и другим человеком — партнером по общению также как личность. На основе внешней стороны поведения мы, по словам В.С. Л. Рубинштейна, как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что, познавая другого, формируется сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий. Однако в процессы общения включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другим осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает мои потребности, мотивы, установки. Все это приводит к тому, что анализ осознания себя через другого включает две стороны: идентификацию и рефлекссию.

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

Установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением — эмпатией. Эмпатия также определяется как особый способ восприятия другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, как это имеет место при взаимопонимании, а стремление эмоционально откликнуться на его проблемы.

Процесс понимания друг друга «осложняется» явлением рефлексии. Под рефлексией здесь понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание

или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразно удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается мой внутренний мир.

Есть некоторые факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей.

1. Наличие заранее заданных установок, оценок убеждений, которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека.

2. Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт.

3. Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация. Некоторые люди, например, имеют «готовое» суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз повстречали или увидели его.

4. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать его.

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

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

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

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

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

Методы воздействия – совокупность приемов, реализующих воздействие на: 1) потребности, интересы, склонности, т. е. источники мотивации активности, поведения человека; 2) на установки, групповые нормы, самооценки людей, т. е. на те факторы, которые регулируют активность; 3) на состояния, в которых человек находится (тревога, возбужденность или депрессивность и т.п.) и которые изменяют его поведение.

1) Методы воздействия на источники активности направлены на формирование новых потребностей или изменение побудительной силы имеющихся мотивов поведения. Чтобы сформировать новые потребности у человека, применяются следующие приемы и средства: вовлекают его в новую деятельность, используя желания человека взаимодействовать с каким-то определенным лицом. При этом, вовлекая человека в новую для него, пока еще безразличную' деятельность, полезно обеспечить минимизацию усилий человека по ее выполнению; если же новая деятельность для человека слишком обременительна, то человек теряет желание и интерес к этой деятельности.

2) Чтобы изменилось поведение человека, требуется изменить его взгляды, мнения, установки: создать новые установки или изменить актуальность существующих установок, или их разрушить. Если установки разрушены, деятельность распадается. Условия, которые этому способствуют: фактор неопределенности – чем выше уровень субъективной неопределенности, тем выше тревожность, и тогда пропадает целенаправленность деятельности. Метод создания неопределенных ситуаций позволяет ввести человека в состояние «разрушенных установок», «потери себя», и если потом показать человеку путь выхода из этой неопределенности, он будет готов воспринять эту установку и реагировать требуемым образом, особенно если будут произведены внушающие маневры: апелляция к мнению большинства, обнародование результатов общественного мнения в сочетании с вовлечением в организуемую деятельность.

7.5 Конфликтная коммуникация и решение

Великий философ Махатма Ганди однажды сказал: «Будь изменением, которое ты хочешь видеть в мире». Эта цитата прекрасно отражает основную идею эффективного управления конфликтами – начинайте с себя. Часто мы склонны обвинять других в возникновении конфликта или спора, но самая большая сила кроется в нас самих.

Первый шаг к разрешению любого конфликта – это **понимание своих эмоций и потребностей**. Найдите время для саморефлексии и задумайтесь о том, что вы хотите достичь. Затем попытайтесь поставить себя, на место другой стороны – попытайтесь понять, какие эмоции и потребности движут вашим собеседником. Только учитывая интересы обеих сторон, можно найти взаимовыгодное решение.

Второй шаг – научиться **эффективно коммуницировать**. Важно выражать свои мысли и чувства ясно и конструктивно, избегая агрессии и оскорблений. Используйте «Я-сообщения», чтобы донести свою точку зрения, и не забывайте слушать другую сторону. Часто подлинное понимание проблемы возникает только после того, как мы услышим мнение другого человека.

Следуя этим стратегиям, мы сможем создать гармоничные отношения и научиться разрешать конфликты без лишней драматизации.

Виды конфликтов и их возможные причины

"Всякая война начинается с конфликта, и разрешение споров – это мудрость, способная превратить эту войну в мир." – Далай Лама

Конфликты и споры являются неотъемлемой частью нашей жизни. Они возникают в различных сферах: от семейного круга до бизнес-среды. Понимание видов конфликтов и их возможных причин помогает нам разработать эффективные стратегии управления и разрешения этих споров.

Первый тип конфликта – это **конкуренция**, которая происходит при ограниченности ресурсов или целей. Второй тип – это **столкновение интересов**, когда между людьми возникает несоответствие или противоречие в желаниях или потребностях. Третий тип – это **непонимание или неправильное коммуникационное взаимодействие**, которое может вызывать недопонимание и конфликты.

Причины конфликтов могут быть самыми разнообразными. Это может быть несоответствие ожиданий, различия в ценностях, стремление к контролю или неправильное распределение ресурсов. Иногда причины конфликтов кроются в недостатке коммуникации и понимания собеседника

Основные стратегии управления конфликтами

Великий человек сказал: 'Победить врага без боя - это высшая форма мастерства'. Эта цитата Лао-Цзы становится еще более актуальной, когда речь идет о эффективных стратегиях управления конфликтами и разрешения споров. Ведь именно тот, кто может предвидеть возникновение конфликта и предотвратить его разгорание, достигает наивысшего уровня мастерства.

Одной из основных стратегий является **проактивный подход**. Вместо того чтобы ждать, пока конфликт достигнет своего пика, лучше заранее предпринять шаги по его предотвращению. Это может включать в себя открытую коммуникацию, поиск компромиссов и альтернативных решений. Ключевым здесь является стремление к долгосрочным результатам, а не к мгновенной победе.

Другой важной стратегией является **эмоциональный интеллект**. Успешное управление конфликтом требует способности контролировать свои эмоции и понимать эмоциональную составляющую другой стороны. Вместо того чтобы допускать, чтобы эмоции взяли верх, следует стремиться к эмпатии и пониманию.

Как сказал Альберт Эйнштейн: "Логика может привести вас от пункта А к пункту Б, а воображение – куда угодно"

Методы разрешения споров и их эффективность

Несмотря на то, что каждый конфликт имеет свои особенности, существуют определенные методы, которые помогут нам выйти из любой сложной ситуации.

Один из таких методов – **принцип компромисса**. Он заключается в том, чтобы найти общий язык с другой стороной и достичь взаимовыгодного решения.

Как говорил Альберт Эйнштейн: "Компромисс – это качество мудрых, а не следование односторонним интересам – глупость".

Важно помнить о цели разрешения конфликта и быть открытым для диалога.

Другой эффективный подход – **поиск альтернативных решений**. Иногда мы застреваем в привычных шаблонах и видим только один путь к разрешению спора. Однако, если мы расширим свое мышление и будем готовы рассмотреть и другие возможности, то сможем найти более удовлетворительное решение для всех сторон.

Третий метод – использование третьей стороны в качестве посредника

Роль коммуникации в управлении конфликтами

"Коммуникация – это ключевой инструмент в управлении конфликтами и разрешении споров", сказал однажды Махатма Ганди.

И он был абсолютно прав. Ведь именно через коммуникацию мы можем наладить диалог, выслушать друг друга и найти общее решение.

Однако, чтобы коммуникация была эффективной, необходимо придерживаться определенных стратегий. Первая из них – активное слушание. Когда мы по-настоящему слушаем собеседника, даем ему возможность выразить свои чувства и точку зрения. Это позволяет учесть все стороны конфликта и найти компромиссное решение.

Вторая стратегия – использование "Я-сообщений". Вместо обвинений и нападок, лучше говорить о своих собственных чувствах и потребностях. Например: "Я чувствую себя **обделенным**, когда ты не выполняешь свои обязанности" вместо "Ты всегда игнорируешь меня!" Такой подход помогает избежать защитной реакции собеседника и способствует конструктивному разрешению спора.

Третья стратегия – поиск общих интересов. Вместо того чтобы сосредотачиваться на своих различиях, стоит искать общие цели и пытаться найти решение, которое будет удовлетворять все стороны

Вопросы для самопроверки:

1. Какие виды общения существуют?
2. Какие трудности общения детей с родителями возникают в дошкольном, школьном и подростковом возрасте?
3. Дать определение общению. Что является целью и содержанием общения?
4. Что такое средства общения, какие средства общения различают?
5. Назвать три типа межличностного общения?

6. Дать определение коммуникативной компетентности. Какие факторы способствуют эффективности общения?

7. Конфликтное взаимодействие: теории, виды.

8. Какие особенности динамики протекания конфликтов?

9. Какие стратегии разрешения конфликтов вам известны (контакты равного статуса, коммуникация, кооперация, умиротворение)?

Тема 8. Психология групп

8.1 Определение группы, классификации групп

8.2 Психология малых групп, команд

8.3 Большие социальные группы: социально-психологические особенности различных групп населения

8.4 Психология масс. Массовые психические явления

8.1. Определение группы, классификации групп

Группа – ограниченная в размерах общность людей, выделяемая на основе определенного общего признака (классовая принадлежность, характер совместной деятельности, особенности организации и пр.).

В первую очередь для социальной психологии значимо разделение групп на условные и реальные (см. рис. 15). **Условные** – это группы, которые объединяют людей, не входящих в состав ни одной малой группы. Иногда выделение таких групп необходимо в исследовательских целях (напр., учащиеся 9-ых классов РФ, замужние женщины города Санкт-Петербурга и т.д.).

Основное внимание социальная психология сосредоточивает на **реальных группах**, т.е. таких, которые существуют в реальной действительности. Реальные, в свою очередь, делятся на лабораторные и естественные. Общепсихологические исследования часто имеют дело с реальной лабораторной группой, которая создается экспериментатором с целью проведения какого-либо научного исследования, проверки выдвинутой гипотезы. Такая группа существует только во время проведения эксперимента.

Реальные естественные группы складываются сами по себе, независимо от желания экспериментатора, возникают и существуют исходя из потребностей общества или включенных в эти группы людей.



Рисунок 15 – Классификация групп в социальной психологии

Естественные группы подразделяются на **большие и малые**. **Малые группы** на всем протяжении развития социальной психологии являлись объектом для изучения.

Большие группы представлены в социальной психологии неравноценно: одни изучаются давно (главным образом это неорганизованные, стихийно возникающие группы: толпа, масса, публика, аудитория), другие – организованные, длительно существующие группы (классы, нации) стали объектом исследования сравнительно недавно.

Ниже представлен сравнительный анализ малой, средней и большой группы

Таблица 1 – Сравнительный анализ малой, средней и большой группы (Л. Г. Почебут, В. А. Чикер)

Признак	Малая группа	Средняя группа	Большая группа
Численность	Десятки человек	Сотни человек	Тысячи и миллионы человек
Контакт	Личностный: знакомство друг с другом на личностном уровне	Статусно-ролевой: знакомство на уровне статусов	Отсутствие контакта
Членство	Реальное поведенческое	Функциональное	Условное социально-структурное
Структура	Развитая внутренняя неформальная	Юридически оформленная (отсутствие развитой неформальной структуры)	Отсутствие внутренней структуры

Связи в процессе труда	Непосредственные трудовые	Трудовые, опосредованные официальной структурой организации	Трудовые, опосредованные социальной структурой общества
Примеры	Бригада рабочих, учебный класс, группа студентов, сотрудники кафедры	Организация всех работников предприятия, вуза, фирмы	Этническая общность, социально-демографическая группа, профессиональная общность, политическая партия

Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов (Г.М. Андреева)

Французские социальные психологи Д. Анзье и Ж. Мартен полагают, что группа характеризуется:

1. Ограниченным числом членов, таким, чтобы каждый был способен выработать представление обо всех остальных и аналогичным образом быть воспринятым каждым из них.
2. Совместным активным достижением относительно постоянной общей цели.
3. Эмоциональными взаимоотношениями.
4. Сильной взаимозависимостью образующих группу лиц, связанных чувством солидарности и морального единства.
5. Дифференциацией ролей между членами группы.
6. Выработкой общих норм и специфической групповой культуры.

Выдвигается несколько принципов классификации малых групп по различающимся между собой основаниям, основанным на дихотомическом принципе:

– **становящиеся группы**, уже заданные внешними социальными требованиями, но еще не сплоченные совместной деятельностью в полном смысле этого слова, и группы более высокого уровня развития, уже сложившиеся, напр., коллективы, команды;

– **организованные** (формальные, напр., студенческая группа, трудовой коллектив) и **спонтанные** (неформальные, напр, группа друзей);

– **открытые и закрытые** (по степени открытости для вновь вступающих в группу);

– **стационарные и временные** группы (исходя из фактора продолжительности существования);

– **группы членства и референтные** группы (по степени значимости группы для индивида). Группа членства – это место реального пребывания человека, а референтная группа – это группа, на которую он ориентируется в своем поведении, т.е. это эталонная группа, представленная в сознании индивида группа людей, нормы и ценности которой выступают для него эталоном (напр., той или иной вид молодежной субкультуры для подростка).

Социальных психологов в первую очередь интересует вопрос, за счет каких механизмов происходит изменение поведения человека, включенного в групповые процессы. Рассмотрим некоторые из них:

Социальная фасилитация.

Эффект социальной фасилитации был открыт Норманом Трипплеттом в 1897 году. Это усиление доминантных (привычных, хорошо усвоенных) реакций человека в присутствии других. Эксперимент Трипплетта заключался в изучении влияния ситуации соревнования на изменение скорости велосипедиста по сравнению с результатами, полученными в одиночной гонке. Трипплетт установил, что велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером, и сделал вывод о том, что присутствие других побуждает людей к более энергичным действиям.

В 20-х годах XX века эффект социальной фасилитации интерпретировался учеными как изменение мотивации решения задачи у члена группы в присутствии значимых для него людей. Так, Н. Катрелл на основе своего исследования сделал вывод о том, что посторонние, случайные люди не влияют на успешность работы человека. В наибольшей степени воздействие других обнаруживается в тех случаях, когда они воспринимаются человеком как значимые другие. Причем присутствие значимых других влияло на продуктивность индивидуальной работы не прямо, а косвенно, посредством изменения в мотивации.

Вместе с тем, эффект присутствия других может влиять на мотивацию человека как в положительном, так и в отрицательном планах. В положительном плане – это «эффект социальной фасилитации», а в отрицательном – он носит название «эффекта социальной ингибиции», что означает уменьшение мотивации решения задачи у члена группы в присутствии остальных. Так, например, присутствие других снижает эффективность деятельности человека при заучивании бессмысленных слогов, при прохождении лабиринта, при решении сложных примеров на умножение, при выполнении новых, непривычных действий.

В середине 60-х годов понимание термина «социальная фасилитация» изменилось. Ученые стали рассматривать ее как более широкое социально-психологическое явление. Так, Р. Зайенс изучал как присутствие других людей создает нервно-психическое (социальное) возбуждение и усиливает доминантные реакции. Принцип экспериментальной психологии:

возбуждение всегда усиливает доминирующую реакцию, оказалось возможным распространить и на социальную психологию. Повышенное социальное возбуждение способствует доминирующей реакции, независимо от того, правильная она или нет. При решении сложных задач, где не известен алгоритм решения и правильный ответ не напрашивается сам собой, социальное возбуждение, т.е. бессознательная реакция на присутствие других, затрудняет умственные операции (анализ, синтез, установление причинно-следственных связей) и приводит к неправильному решению. Внимание человека переключается с решения задачи на окружающих людей. При решении простых задач реакция является врожденной или хорошо усвоенной. Присутствие других людей оказывается сильнейшим стимулятором и способствует правильному решению.

Социальный психолог Д. Майерс указывает три причины возникновения эффекта социальной фасилитации:

- социальное возбуждение, т.е. возбуждение нервной системы от присутствия других людей, является врожденным и присуще большинству общественных животных;
- боязнь социальной оценки или обеспокоенность тем, как нас оценивают другие люди. Доминантная реакция усиливается, если человек думает, что его оценивают;
- отвлечение внимания от конкретной задачи и конкретной деятельности и переключение внимания на окружающих. Это перегружает когнитивную систему и вызывает возбуждение.

Итак, социальную фасилитацию можно понимать в широком узком смыслах. В широком смысле социальная фасилитация – усиление доминантных (привычных, хорошо усвоенных) реакций человека в присутствии других. Социальная фасилитация в узком смысле понимается как усиление мотивации человека разрешить поставленную перед ним задачу в присутствии других людей. Уменьшение мотивации называется социальной ингибцией.

Огруппление мышления.

При принятии решений в группах отмечается определенная тенденция: подавлять инакомыслие в интересах единства группы - огруппленное мышление (groupthink). Как правило, это случается со сплоченными группами, члены которой связаны узами взаимной симпатии, особенно если группа изолирована от инакомыслящих и ею руководит авторитарный лидер, который дает понять, какое решение он (или она) мог бы приветствовать. При обсуждении проблемы критика мнения лидера либо подавляется, либо игнорируется, и группа принимает малооправданные решения.

К симптомам огруппленного мышления относятся:

- иллюзия неуязвимости: группы зачастую проявляют излишний оптимизм, а потому не могут увидеть признаки опасности;

– неподвергаемая сомнению вера в нравственность группы: члены группы настолько убеждены в собственной нравственности, что игнорируют этические аспекты обсуждаемых проблем;

– рационализация: члены группы недооценивают трудности и тратят больше времени на обоснование и оправдание своего решения, чем на размышления о других способах решения проблемы;

– стереотипные представления об оппонентах: в группе люди склонны считать своих противников либо слишком злонамеренными, чтобы с ними можно было вести переговоры, либо недостаточно сильными и умными для отпора.

– принуждение к конформизму: члены группы отвергают тех, кто выражает сомнения относительно представлений и планов группы, причем порой это делается не с помощью аргументов, а с помощью сарказма, направленного на конкретного человека, у большинства людей подобные насмешки отбивают всякую охоту возражать;

– «поглотители информации», т.е. наличие людей, сознательно защищающих группу от неприятных или неподходящих сведений;

– самоцензура: поскольку разногласия нередко становятся причиной дискомфорта, а в группе вроде бы существует консенсус, многие её члены отбрасывают свои сомнения или скрывают их.

– иллюзия единодушия. Самоцензура и давление конформизма создают иллюзию единодушия.

Д. Майерс приводит рекомендации по профилактике огруппления мышления:

– быть беспристрастным, т.е. не становиться ни на чью сторону;

– поощрять критическую оценку, назначать «адвоката дьявола»;

– периодически дробить группу на подгруппы, затем вновь объединяться и обсуждать разные точки зрения;

– приветствовать критику со стороны тех, кто не входит в группу, и соратников;

– прежде чем приступить к реализации принятого решения, созвать совещание «последнего шанса» и вновь обсудить все остающиеся сомнения.

8.2 Психология малых групп, команд

Определение малой группы и ее основные параметры

Малая группа – это:

- 1) группа, реально существующая в системе общественных отношений;
- 2) где общественные отношения выступают в форме личных контактов;
- 3) связи опосредованы совместной деятельностью (табл. 2).

Таблица 2 – Основные социально-психологические параметры группы и членов группы

Характеристики группы	Характеристики членов группы
Композиция – совокупность социально-психологических характеристик (численный, половой, возрастной состав и пр.)	Система статусов
Структура группы: ролевая структура; структура деловых (официальных)	Система ролей
отношений; структура эмоциональных межличностных отношений; структура коммуникации – совокупность позиций членов малой группы в системах информационных потоков; структура власти	
Групповые процессы: сплочение группы; процесс группового давления; процесс принятия решения; формирование психологического климата и организационной культуры	Мотивы и ценности
Групповые нормы и ожидания, система санкций	Цели
Групповые ценности	Представления и оценки
Формы общения	Жизненный опыт и компетенции

Основные теории малой группы

Основные подходы к исследованию малой группы:

- психоаналитический подход (У. Байон, У. Шутц);
- социометрия (Дж. Морено);
- гештальтпсихология и теория поля (М. Шериф, К. Левин);
- теория социального влияния (Дж. Тернер);
- феномен поляризации и влияния меньшинства (С. Московичи);
- интеракционизм («социальная драматургия» Э. Гоффмана, ролевые теории, теории референтной группы);
- деятельностный подход (А. В. Петровский, Л. И. Уманский, В. С. Агеев);
- когнитивные подходы (изучение группового давления: С. Аш);
- бихевиористские и социологические подходы, использующие методы математического моделирования для анализа внутригруппового и межгруппового взаимодействия членов группы.

Структура малой группы

Структура – элементы и связи между ними. **Элемент** – член группы, его поведение, связанное с ролью. **Связи** – взаимодействия и взаимоотношения.

Сложившаяся социальная группа почти всегда принадлежит более широкой социальной организации, и это порождает систему официальных отношений. Роли здесь заданы отношениями власти и подчинения, предписаны на формальном уровне (директор, заведующий, староста). Другими словами, это официальные роли, по сути – должности. Поведение реализуется с учетом ожиданий общества и большой социальной группы (организации в целом).

Но в ходе развертывания этой деятельности возникают функциональные образования, заранее социальной организацией не предписанные. Такие роли можно встретить в большинстве коллективов (критик, организатор, эрудит, генератор идей и др.) Связи между реализующими эти роли людьми образуют систему неофициальных деловых отношений. Распределение ролей в группе происходит в зависимости от возможностей, потенциала, личностных и деловых особенностей членов группы. Центральный элемент – деловой лидер, причем это не всегда назначенный руководитель. Поведение организуется с учетом ожиданий группы.

Наряду с упомянутыми системами в группе существуют отношения эмоционального типа. Здесь связи между элементами возникают как следствие возникающих в группе симпатий и антипатий, чувств любви, ненависти, зависти, ревности, желания оказать поддержку и т.д. Центральным элементом выступает эмоциональный лидер, который оказывает наибольшее влияние на эмоциональную атмосферу в группе, являясь наиболее предпочитаемым участником различного рода неформальных ситуаций жизнедеятельности группы. Другие роли: нытик, весельчак, зануда, завистник, шут, опекающая мама и др. Поведение реализуется с учетом ожиданий конкретных людей группы.

Р. Шиндлер выделяет 5 основных ролей, которые реализуются в любой группе (семья, класс, коллектив), при этом один человек может совмещать несколько ролей. Обратимся к таблице 3.

Таблица 3–Групповые роли по Р. Шиндлеру

Символ	Роль	Описание
Альфа α	лидер	импонирует группе, побуждает ее к действиям, составляет программу действий, направляет, придает ей уверенность и решительность (на него все смотрят и затихают, когда он начинает говорить)
Бета β	эксперт	имеет специальные знания, навыки и способности, которые нужны группе или которые группа уважает. Эксперт анализирует, рассматривает ситуацию с

		разных сторон, его поведение рационально, самокритично, нейтрально и безучастно (он ставит вопросы, много рассуждает)
Гамма γ	рядовой	легко приспосабливающиеся члены группы, большинство из них отождествляет себя с лидером и поддерживают идею лидера. «Рабочие пчелки», «костяк» коллектива
Омега ω	аутсайдер, отвергаемый	самый «крайний» индивид, который отстает от группы в силу какого-то отличия от всех остальных. Его роль – снятие эмоционального напряжения. Иногда он отождествляет себя с противником, чем провоцирует против себя группу
Ро ρ	противник	активно выступает против лидера. Являясь угрозой для лидера, он помогает развиваться ему и группе в целом

Групповая динамика

Малая группа – это не застывшее явление с раз и навсегда определенной структурой, она изменяется. Мы можем говорить не только о структуре, но и о динамике группы. Групповая динамика – это развитие или движение группы во времени, обусловленное взаимодействием и взаимоотношениями членов группы между собой, а также внешними воздействиями на группу. Это совокупность процессов, происходящих в группе при ее развитии (целеполагание, нормообразование, распределение ролей, развитие сплоченности, прохождение группой определенных стадий развития).

Анализ развития группы обычно происходит на основании пяти элементов, представленных на рисунке 16.



Рисунок 16– Элементы групповой динамики

Цели в группе делятся на личные и групповые. У членов группы личные цели могут преобладать над групповыми. В деятельности это

маскируется разными способами – от агрессии до скрытого саботажа. Агрессия проявляется в тех случаях, когда члена группы заставляют делать то, что не соответствует его личным целям, но является целью группы, напр. компании. Так, у сотрудника может быть личная цель – материальное благополучие при минимальных усилиях на работе. Как только от него начинают требовать эффективной работы, он прибегает к разным способам ухода от этого: прибегать к сплетням, допускать ошибки в работе, подрывать сроки выполнения заданий, показывать бурную деятельность, не приводящую ни к какому результату и т.д. Результативность его отдела и компании в целом такого сотрудника мало интересует. Задача руководства – по возможности приводить в соответствие групповые и личные цели сотрудников.

Групповые нормы – это продукт социального взаимодействия. Они формируются либо внутри группы (нерегламентированные, стихийно возникающие), либо задаются извне (регламентированные, чаще всего закрепленные в документах, напр. нормы дресс-кода, регламент телефонного общения с клиентами).

Характеристика групповых норм:

1. Нормы группы — это совокупность правил и требований, «стандартов» поведения, регулирующих взаимоотношения и взаимодействия между ее участниками.

2. Групповые нормы определяют, что допустимо и недопустимо в группе, желательно и нежелательно, правильно и неправильно.

3. Группа не устанавливает нормы для каждой ситуации, они формируются, как правило, относительно значимых ситуаций.

4. Нормы различаются по степени принятия их в группе. Некоторые одобряются всеми, другие находят поддержку меньшинства, некоторые не одобряются вовсе.

5. Нормы различаются по степени и широте допускаемых отклонений и диапазону применяемых санкций. (санкция тоже, кстати, норма – это наказательная норма)

6. Нормы в ходе развития группы могут претерпевать изменения, особенно при возникновении новых сложных групповых ситуаций, но без их согласования не может быть организованной активности.

7. Мерой интернализации участниками групповых норм может быть усилие, прилагаемое коллективом для их сохранения и защиты.

8. Соблюдение групповых норм – необходимый признак принадлежности человека к группе.

9. Часто нормы выполняют функцию не эффективности деятельности, а ее упорядочивания.

Групповые нормы, являясь продуктом жизнедеятельности малой группы, обеспечивают:

- эффективное существование малой группы, движение к общей цели;
- предсказуемость поведения, что порождает чувство безопасности в группе;

- стабильность существования группы;
- своеобразие, самобытность конкретной группы со своими традициями и правилами поведения.

Таким образом, групповые нормы обеспечивают соблюдение и поддержание внутренней однородности и целостности группы. Другим механизмом данного процесса выступает конформное поведение.

Конформность может быть определена как изменение в поведении или мнении человека под влиянием реального или воображаемого давления со стороны другого человека или группы людей. Экспериментальное исследование конформности впервые было проведено Соломоном Ашем в 1951 г. Эксперименты С. Аша и его последователей показывают, как и насколько социальные силы ограничивают наши мнения и убеждения, а также насколько силен в нас импульс к социальному конформизму. Известный социальный психолог Дэвид Майерс пишет на этот счет: «Люди испытывают дискомфорт, когда слишком выделяются на фоне других, но, по крайней мере в западных культурах, они испытывают некоторое неудобство и тогда, когда выглядят в точности так же, как все».

Относительно следующего элемента групповой динамики – **структуры группы** – следует отметить, что она проявляется одновременно на формальном и неформальном уровне отношений, причем неформальная структура складывается гораздо медленнее формальной, поскольку определяется интерперсональным выбором. Разные члены группы занимают различные позиции в иерархии популярности и авторитета, власти и престижа, осознают и исполняют различные роли.

В группах довольно часто наблюдается тенденция к образованию подгрупп. Подгруппы возникают согласно определенному принципу (возрастному, половому, интеллектуальному и пр.), влияя на деятельность группы в целом. Негативное воздействие оказывает «закрытость» подгрупп, их нежелание обсуждать со всеми частные проблемы, включать в совместную деятельность. Поэтому немаловажным механизмом групповой динамики выступает сплоченность.

Сплоченность – это результирующая всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удержать их в ней (Луи Фестингер). Групповая сплоченность понимается как привлекательность группы для ее членов, взаимное тяготение индивидов друг к другу (эмоциональная сплоченность), потребность участия в группе (мотивационная сплоченность), единое согласованное понимание целей и ценностей группы и сотрудничество при решении общих задач (сплоченность как ценностно-ориентационное единство). Следствиями групповой сплоченности являются:

1. сохранение группового членства, снижение количества уходов из группы;
2. повышение влияния, оказываемого группой, на отдельных индивидов;
3. большее проявление конформного поведения;

4. возрастание участия каждого в жизни группы (человек больше вкладывается);

5. рост индивидуальной безопасности в группе и переживание чувства личной безопасности (усиление чувства личной безопасности, снижение тревожности, повышение самооценки, уверенности).

Фазы развития группы определяются прежде всего сменой преобладающих типов взаимодействия и взаимоотношений между участниками группы, основным типом групповых интеракций.

Существует большое количество моделей группового развития: однофакторных, двухфакторных, частных, моделей коллективообразования, о чем можно подробнее прочитать в учебниках по социальной психологии. Мы рассмотрим этот вопрос на примере двухфакторной модели Б. Такмена и схеме образно-символического соответствия А.Н. Лутошкина.

В сфере межличностной активности приводятся следующие стадии:

- проверка зависимости (ориентировка в характере, друг друге, поиск взаимоприемлемого поведения);
- внутренний конфликт (нарушение взаимодействия и отсутствие единства, распределение ролей, формирование подгрупп);
- развитие групповой сплоченности;
- функционально-ролевая соотнесенность (каждый член группы проявляет поведение в соответствии с групповой ролью, и его ролевое поведение работает на общую цель).

Развитие в этих сферах идет параллельно друг другу, но изменение в одной сфере вызывает изменение в другой.

Схема образно-символического соответствия группового развития А.Н. Лутошкина интересна, во-первых, метафоричностью описания стадий группового развития, а, во-вторых, своим прикладным характером (модель применима в педагогической среде, в ситуации диагностики молодежного коллектива). Каждой стадии присвоено образное название:

1. Песчаная россыпь (отсутствие групповой структуры, каждый сам по себе).

2. Мягкая глина (многое зависит от внешних, случайных факторов, однако все больше выделяется лидер, который внедряет групповые нормы).

3. Алый парус (у группы появляется есть общая цель, «капитан», все «плывут» в одном направлении к достижению общих целей, группа функционирует как сплоченная, слаженная команда).

4. Горящий факел, маяк (группа открыта для взаимодействия и помощи другим группам).

В завершение краткого обзора групповой динамики целесообразно поставить вопрос о ее механизмах: что заставляет группу меняться, развиваться, двигаться вперед, а людей, включенных в групповые процессы, проявлять себя иначе? Рассмотрим некоторые из механизмов.

Разрешение внутригрупповых противоречий.

Исследователи группового развития указывают на наличие нескольких типов внутригрупповых противоречий. Так, изучая динамику коллективообразования во временных юношеских группах, А.Г. Кирпичник обратил внимание на противоречия, во-первых, между возрастающими потенциальными возможностями группы и ее актуальной деятельностью и, во-вторых, между растущим стремлением членов группы к самореализации и самоутверждению и одновременно усиливающимися тенденциями включения личности, в групповую структуру, интеграции ее с группой. Оказывается, что переход группы с одного уровня развития на другой происходит скачкообразно, в результате обострения указанных противоречий и их последующего разрешения.

Психологический обмен.

Что на что обменивается? Говоря очень кратко, вклад со стороны конкретного участника в общий групповой процесс (решение важной групповой задачи) обменивается на его признание (статусную позицию) со стороны группы. Другими словами, активное участие в жизни группы, в достижении групповой цели, реализации групповых ценностей, как бы обменивается на высокий групповой статус.

Лидерство и руководство в малой группе

Очень многие используют слова «лидер» и «руководитель» как синонимы, на самом деле, за этими понятиями стоят разные социально-психологические механизмы одного и того же феномена – способности оказывать влияние на других людей.

Различение понятий «руководство» и «лидерство» связано с существованием в любой организации двух типов отношений – формальных и неформальных. Лидерство – это процесс воздействия на людей, порожденный системой неформальных отношений, а руководство подразумевает, в первую очередь, наличие четко структурированных формальных (официальных) отношений, через которые оно и реализуется. Роль руководителя задана формальной структурой, его функции, как правило, четко определены, право на применение санкций не оспаривается и т.д. Лидерство, напротив, формируется спонтанно, стихийно, на уровне полусознанных психологических предпочтений (табл. 4).

Таблица 4 –Отличия лидерства от руководства

Лидерство	Критерий сравнения	Руководство
Межличностные отношения	Система отношений	Официальные отношения
Микросреда	Среда, в которой разворачивается процесс	Макросреда

Власть референтная, эталонная, экспертная	Способ влияния	Легитимная власть
Авторитетность, инициативность, самостоятельность	Основа влияния	Закреплена в нормативно-правовых документах организации
Неопределенные санкции	Санкции	Определенные официальные санкции
Возникает стихийно Лидер не может быть назначен	Характер возникновения	Организованный процесс
Сплоченность и благополучие неформальной группы, достижение групповых целей	Вектор заботы	Определяется интересами производства, организации в целом
Вдохновляет Инноватор Видение – основа действий Полагается на людей Доверяет Дает импульс движению группы	Критерии по Джону Коттеру	Поручает Администратор План – основа действий Полагается на систему Контролирует Поддерживает, направляет движение группы

Стоит отметить, что группа управляется наиболее легко и естественно через лидера. Поэтому любые нововведения должны быть им поддержаны, либо исходить от него.

В условиях возрастающей бизнес – конкуренции и роста требований к качеству работы административно-управленческого персонала повышается значимость лидерства и лидерских умений менеджеров, обеспечивающих умелое и эффективное управления рабочей группой или командой.

Лидерство – это психологическая характеристика поведения члена группы, пользующегося наибольшим влиянием. Это способность оказывать неформальное влияние на членов группы и брать ответственность за происходящее на себя. Будучи психологическим по своей природе феноменом, т.е. возникая в системе неофициальных, неформальных отношений, лидерство вместе с тем выступает и как средство организации отношений этого типа, управления ими.

Организационные, социальные психологи и другие специалисты, изучающие лидерство, дают ему различные определения: искусство добиваться согласия; осуществление влияния на других людей; модель поведения, способствующая достижению высокой эффективности (успешности) деятельности; умение убеждать и властвовать над другими и

др. Д. Майерс рассматривает лидерство как процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют и ведут за собой группу.

Лидерство понимается как процесс организации и управления малой группой, способствующего достижению групповых целей в определенные сроки и с оптимальной эффективностью. Лидер – это член группы, который выдвинут на роль «неформального руководителя» в условиях специфической и значимой ситуации для быстрого и успешного достижения результатов деятельности или общей цели. Лидеры помогают отдельным членам группы и всей группе в постановке и достижении целей. Идеальным является такое лидерство, которое обуславливает не только достижение поставленных перед группой целей, но и стимулирует индивидуальное развитие членов группы, способствует их самореализации.

Функции организационного лидера таковы:

1) координировать и отслеживать процесс работы (анализ информации о результатах, работе, мотивации подчиненных, осуществление эффективного взаимодействия и сплоченности в команде, системный анализ ситуации и действий, прогнозирование, корректировка дальнейшей стратегии);

2) мотивировать и вдохновлять к дополнительным усилиям, способствовать единому пониманию значения и смысла поставленной цели, стимулировать к их достижению.

Умения делового лидера:

1. превращать сложные задачи в простые;
2. выделять этапы достижения цели;
3. придерживаться алгоритма принятия решения;
4. анализировать и синтезировать информацию;
5. структурировать мысли и лаконично излагать главные идеи;
6. сохранять хладнокровие, рассудительность и уравновешенность в проблемных (стрессовых) ситуациях;
7. использовать чужой опыт, помощь и др.

Существуют различные теории относительно происхождения лидерства. Наибольшее распространение получили следующие теории:

1. Теория личностных черт.

Согласно данной теории, лидер рассматривается как носитель определенных качеств и умений, способствующих влиянию на других (вне зависимости от ситуации, при этом личностные черты имеют природную основу). То есть существует перечень характеристик (черты, способности, умения), имеющих первостепенное значение для лидерского влияния и эффективности лидера.

Направление в исследовании лидерства с позиции теории черт возникло под влиянием английского психолога и антрополога Ф. Гальтона, который выдвинул идею наследственности в природе лидерства. Основной идеей такого подхода было убеждение, что если лидер обладает качествами, передающимися по наследству и отличающими его от других, то эти

качества можно выделить. Однако составить такой перечень не удавалось. Впервые список из 79 черт, упоминаемых различными исследователями как «лидерские», составила американский психолог К. Бэрд в 1940 г. Тем не менее ни одна из черт этого списка не заняла прочного места в разных перечнях. К примеру, только 5% черт были названы в них четыре раза, 4% – три раза, 26% – дважды, 65% – один раз. Без сомнения, личные пристрастия исследователей влияли на их выбор черт в качестве лидерских. К наиболее значимым чертам современного лидера-руководителя относят: оригинальность и творчество, гибкость и адаптивность, способность к обучению, уверенность в себе (но не самоуверенность), желание руководить, компетентность.

Практическими следствиями теории «черт» является целесообразность психологического отбора прирожденных лидеров для руководящих должностей, стимулирование эффективных моделей поведения и стилей руководства, оттачивание «харизматичности», развитие коммуникативных навыков и других лидерских умений.

2. Ситуативные теории лидерства.

Согласно этим теориям появление лидера рассматривается как результат встречи субъекта, места, времени и обстоятельств. Это означает, что в различных конкретных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве, но поскольку именно это качество и оказывается необходимым в сложившейся ситуации, человек, обладающий им, становится лидером. Интересно, что ситуативная теория лидерства подчеркивает относительность черт, присущих лидеру, и предполагает, что качественно разные обстоятельства могут потребовать и качественно разных личностных черт тех или иных индивидов, которые и становятся лидерами.

Из этого следует, что лидерство – продукт ситуации, результат успешности применения определенной модели поведения. Отсюда одна из основных задач руководителя, желающего повысить уровень неформального влияния на группу (т.е. стать лидером), состоит в том, чтобы определить, когда в зависимости от конкретных обстоятельств использование того или иного стиля целесообразно. Отправной точкой в исследовании стилей руководства считаются эксперименты 30-40 годов XX века, проводимые Куртом Левиным.

Стиль руководства – это система методов воздействия и стратегия поведения руководителя с подчиненными. Выделяют три типа руководства: авторитарный, демократический и либеральный (попустительский) (табл. 5).

Таблица 5 – Характеристика стилей руководства

Параметры сравнения	Стили руководства		
	авторитарный	демократический	либеральный
1. Принятие решений	единолично	коллегиально	Само собой
2. Способ информирования о решении	приказы, распоряжения, команды	предложения	просьбы
3. Ответственность	единоличная или через назначение ответственного	коллективная	направляется на других
4. Отношение к инициативе	подавление	поощрение	безразличие
5. Отношение к квалифицированным кадрам	боится конкуренции	стремится максимально реализовать их ресурсы	отпускает в «свободное плавание»
6. Отношение к недостатку собственных знаний	отрицание («Руководитель всегда прав!»)	стремление к саморазвитию, открытость для конструктивной критики	игнорирование
7. Стиль общения	формальный, держит дистанцию	на равных, личностный подход	избегает общения или играет в «хорошего парня»
8. Позиция по отношению к группе	над, сверху вниз	на равных	под или вне

Лидерство – это сложное социально-психологическое явление, поэтому психологами разработана классификация типов лидерства.

1. Р. Бейлз и Ф. Слейтор обозначают две фундаментальные лидерские роли: роль делового, инструментального лидера (the task leader) и роль эмоционального, экспрессивного лидера (the social-emotional leader). Сам факт их существования получил название феномена ролевой дифференциации лидерства. Было показано, что эти роли связаны с разными аспектами группового функционирования: роль делового лидера включает действия, направленные на решение поставленной перед группой задачи, а роль эмоционального лидерства предполагает действия. Относящиеся в основном к сфере внутренней интеграции группы.

2. Л. И. Уманский полагает, что многообразие ситуаций в жизни группы порождает многообразие лидерских ролей:

- лидер-организатор, выполняющий функцию групповой интеграции;
- лидер-инициатор, задающий тон в решении групповых проблем;
- лидер-эрудит, решающий интеллектуальные задачи, стоящие перед группой;
- лидер эмоционального притяжения, соответствующий социометрической «звезде»;
- лидер-мастер, умелец – это специалист в каком-либо виде деятельности.

3. по временной перспективе различают универсальное и ситуативное лидерство. Лидер первого типа постоянно проявляет свои лидерские качества (в различного рода ситуациях), а ситуативный лидер проявляет свой потенциал лишь в определенной, специфической ситуации.

Понятие команды

В отечественной социальной психологии существует определение двух форм групп высокого развития, в равной мере предполагающих развитого коллективного субъекта деятельности: развитие группы как **коллектива** (А. В. Петровский, Л. И. Уманский) и развитие группы как **команды** (Т. Ю. Базаров, М. Ю. Жуков).

Сформированный коллектив, как и сформированная команда, являются конечной целью развития группы в организации, но при этом имеют ряд отличительных особенностей. И в группе, и в коллективе существует единство целей, разделяемых всеми участниками. Но в случае коллектива ключевой характеристикой групповой цели является ее социальная значимость. Если группа сплочена и функционирует, но деятельность ее асоциальна, коллективом она считаться не может. Таким образом, при определении коллектива главным является критерий нравственности и общественной ценности. В случае с командой ключевой оценкой групповой цели имеет ее значимость в контексте цели всей организации, т.е. в конечном итоге – прибыльность и оптимизация производственного процесса. В этом принципиально отличие команды от коллектива. Дадим определения этим понятиям.

Коллектив – это особое качественное состояние малой группы, достигшей высокого уровня социально-психологической зрелости с точки зрения двух параметров: степени опосредованности межличностных отношений в группе содержанием совместной деятельности и общественной значимости последней.

Команда – это группа людей, взаимодополняющих и взаимозаменяющих друг друга в ходе достижения поставленных целей; группа выступает в качестве особой формы организации людей, основанной на продуманном позиционировании участников, имеющих общее видение ситуации и стратегических целей команды и владеющих отработанными процедурами взаимодействия.

Стоит отметить, что подход к развитию малой группы внутри организации через теорию развития коллектива в настоящее время теряет свою актуальность – далеко не каждая организация заинтересована в планомерном формировании социально значимых целей у своих сотрудников, поскольку в контексте отдельной коммерческой организации общественный прогресс трансформируется в понятия прибыльности, конкурентоспособности, качества производства и т.д. В этом контексте командообразование сегодня приобретает все большую популярность, и все чаще работодатели и организационные консультанты используют команду как структурный элемент организации для достижения ее целей. Причин тому несколько.

Во-первых, сложность сегодняшней организации социального мира. Даже очень талантливый специалист оказывается не в состоянии обрабатывать весь поток поступающей информации, реагировать на изменения и продуктивно функционировать в одиночку. Команда в этом смысле обладает гораздо большей "пропускной способностью".

Во-вторых, командная форма работы приводит к так называемому синергетическому эффекту, когда общий результат оказывается существенно выше, чем простая сумма результатов индивидуальных.

В-третьих, работа в команде приносит удовольствие не только за счет получаемых результатов, но и как следствие уникальной эмоциональной атмосферы и ощущения единства, столь близкого нашему национальному самоощущению.

Именно поэтому технологии командообразования являются столь востребованной и разработанной отраслью прикладного социально-психологического знания. Существует значительное число концепций развития группы в организации. В русле изучения развития малой группы чаще всего социальные психологи обращаются к модели Б. Такмена. Ее удачную трансформацию предложил М. Е. Келли, чья теория в полной мере подходит для анализа развития групп, а конкретнее – команд, в организации. М. Е. Келли описывает процесс развития команды как прохождение пяти стадий:

- стадия первоначальной ориентации;
- стадия конфликта и сопротивления;
- стадия консолидации вокруг задачи;
- стадия командной работы и решения задачи;
- стадия перехода к решению другой задачи.

Автор считает, что на пятой стадии развития команды обычно происходит регресс к более ранней стадии: члены команды могут постоянно приходить и уходить, может появиться новая задача или цель и, наконец, команда может просто распасться.

Т. Ю. Базаров, используя модель Б. Такмена, предлагает другой вариант выделения этапов командообразования, который в большей степени связан с практикой функционирования групп в реальной социальной

действительности. Выделенные стадии Т. Ю. Базаров описывает следующим образом.

1. Адаптация. С точки зрения деловой активности характеризуется как этап взаимного информирования и анализа задач. На данном этапе происходит поиск членами группы оптимального способа решения задачи. Межличностные взаимодействия осторожны и ведут к образованию диад, наступает стадия проверки и зависимости, предполагающая ориентировку членов группы относительно характера действий друг друга и поиск взаимоприемлемого поведения в группе. Члены команды собираются вместе с чувством настороженности и принужденности. Результативность команды на данном этапе низка, так как члены ее еще не знакомы между собой и не уверены друг в друге.

2. Группирование. Этот этап характеризуется созданием объединений (подгрупп) по симпатиям и интересам. Инструментальное содержание его состоит в противодействии членов группы требованиям, предъявляемым им содержанием задачи, вследствие выявления несовпадения личной мотивации индивидов с целями групповой деятельности. Происходит эмоциональный ответ членов группы на требования задачи, который приводит к образованию подгрупп. При группировании начинает складываться групповое самосознание на уровне отдельных подгрупп, формирующих первые интрагрупповые нормы.

3. Кооперация. На данной стадии происходит осознание желания работать над решением задачи. Она характеризуется более открытым и конструктивным общением, чем на предыдущих этапах, появляются элементы групповой солидарности и сплоченности. Здесь впервые возникает сложившаяся группа с отчетливо выраженным чувством "МЫ". Ведущей на этом этапе становится инструментальная деятельность, имеется хорошая подготовленность членов группы к ее осуществлению, развито организационное единство. Однако в группе отсутствуют достаточно выраженные психологические связи.

4. Нормирование деятельности. На данной стадии разрабатываются принципы группового взаимодействия. Доминирующей становится сфера эмоциональной активности, резко возрастает значение отношений "Я – ТЫ", личные взаимоотношения становятся особенно тесными. Одной из характерных черт данной стадии развития группы является отсутствие интергрупповой активности. Процесс обособления сплоченной, хорошо подготовленной, единой в организационном и психологическом отношениях группы может превратить ее в группу-автономию, для которой характерны замкнутость на своих целях, эгоизм.

5. Функционирование. С точки зрения деловой активности его можно рассматривать как стадию принятия решений, характеризующуюся конструктивными попытками успешного решения задачи. Стадия функционально-ролевой соотнесенности, связанной с образованием ролевой структуры команды, являющейся своеобразным резонатором, посредством

которого проигрывается групповая задача. Группа является открытой для проявления и разрешения конфликта. Признается разнообразие стилей и подходов к решению задачи. На этом этапе группа достигает высшего уровня социально-психологической зрелости, отличаясь высоким уровнем подготовленности, организационным и психологическим единством, характерными для командной субкультуры.

Еще один подход к проблеме командообразования представлен в работах Ю. М. Жукова, Е. Н. Павловой, А. В. Журавлева, которые выделяют следующие этапы командообразования:

- комплектование;
- знакомство (углубление знакомства);
- формирование общего видения;
- позиционирование;
- перспективное и среднесрочное планирование;
- планирование первого шага;
- реализация;
- работа с обратной связью;
- планирование следующего шага.

Далее приведем более подробное описание этапов, предложенное авторами.

1. Комплектование/переукомплектование. Командообразование начинается с того, что определяются численность и состав участников (будущих членов) команды. На практике эта ступень нередко отсутствует и консультанту по развитию команды или тренеру командообразования предлагается работать с уже укомплектованной группой. Если же есть возможность подбора команды, то на первый план выходит вопрос подбора методов диагностики потенциальных членов команды – их личностных, профессиональных, социальных особенностей, а также всех других качеств, важных в контексте выполняемой деятельности.

2. Знакомство/углубление знакомства. Здесь устанавливается первичный контакт, необходимый уровень доверия среди участников. Происходит знакомство и ориентировка членов команды друг в друге и в ситуации. Как и первый этап, второй может отсутствовать, если члены будущей команды достаточно хорошо знакомы друг с другом. В этом случае можно обратиться к процедуре обновления представлений друг о друге – ведь этим людям придется заниматься деятельностью в новом организационном формате.

3. Институционализация. Команда должна быть вписана в структуру и системы организации. Она должна иметь права и обязанности, систему отчетности, доступ к информационным и иным ресурсам. Должны быть установлены и, если необходимо, документально оформлены порядок работы, способы взаимодействия, определен круг лиц, курирующих группу и координирующих ее работу с другими командами, а также со структурными подразделениями и службами организации.

4. Формирование общего видения. Это один из наиболее важных этапов. Основная его цель – согласование взглядов, позиций, образа желаемого будущего среди участников командообразования. Группа определяет цели, задачи, направления движения и специфику деятельности своей команды (организации). Предполагается, что непосредственно общее видение выкристаллизовывается в процессе коммуникации членов команды и зачастую не поддается рационализации и не имеет четких рецептов формирования. При этом целеполагание, безусловно, является важной, хотя и не единственной, составляющей в этом процессе.

5. Позиционирование/перепозиционирование. На этой стадии происходят макро- и микропозиционирование участников. В результате макропозиционирования участники определяют предметно-функциональные позиции в деятельности своей команды и соответствие ее членов этим позициям. Учитываются все необходимые составляющие: склонности, способности, уровень профессиональных знаний, навыки и опыт, тип личности и т.д. В процессе микропозиционирования обозначаются и распределяются командные роли, обеспечивающие взаимодополнение и совместимость членов команды. Данный фактор оказывает существенное влияние на эффективное проведение совещаний, принятие решений.

6. Планирование первого шага. На этой ступени происходит формирование целереализующей системы команды, составляется конкретный план-график, распределяются ресурсы и ответственность.

7. Исполнение. Здесь, собственно, осуществляется то, что было намечено и спланировано ранее. Команда реализует задуманный план.

8. Рефлексия. Команда постоянно отслеживает, насколько эффективно она продвигается вперед. Участники оценивают выполнение конкретных заданий, анализируют, что мешает и что способствует продуктивной работе команды. Проведение рефлексии особенно важно контролировать на начальных этапах работы команды, когда вероятность ошибок достаточно велика, а группа на первых порах стремится к немедленной реализации последующих шагов, пропуская необходимый этап анализа.

9. Планирование второго шага. Команда планирует второй шаг с учетом анализа нового положения дел.

Первые три этапа могут иметь четко фиксированное начало и не иметь конца, точнее, их завершение совпадает по времени с моментом выполнения командой своей миссии или со временем принудительной ликвидации команды. Следующие стадии имеют свои достаточно четко различаемые и конец, и начало.

Как было отмечено выше, под организацией иногда понимают совокупность взаимодействующих малых групп, однако понимания механизмов развития отдельно взятой малой группы оказывается недостаточно для описания развития организации как единого целого.

8.3 Большие социальные группы: социально-психологические особенности различных групп населения

Общая характеристика больших социальных групп

Большая социальная группа – количественно не ограничиваемая условная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков (классового, полового, возрастного, национального, профессионального и пр.).

Выделяется две разновидности больших социальных групп:

- 1) случайно, стихийно возникшие, кратковременно существующие (толпа, аудитория);
- 2) группы, сложившиеся в ходе исторического развития, занимающие определенное место в системе общественных отношений (классы, этнические, профессиональные, возрастные группы и пр.).

Признаки больших социальных групп:

1. Регуляция социального поведения в больших социальных группах – через нравы, обычаи, традиции.
2. Схожий образ жизни группы (и соответствующие ему формы общения и деятельности).
3. Схожие интересы, ценности.
4. Специфический язык.
5. Общественная психология как эмпирический уровень общественного сознания, который основан на непосредственном социальном опыте и типичен для членов группы.

Общественная психология включает следующие элементы:

- 1) когнитивные элементы: коллективные (социальные) представления, социальное мышление, социальную память, общественное мнение, общественное сознание, менталитет;
- 2) мотивационно-потребностная сфера: общегрупповая мотивация, групповые потребности, ценности, социальные интересы, цели и жизненные ориентации, установки, идеалы;
- 3) эмоциональная сфера: социальные чувства, эмоции, настроения);
- 4) деятельностная сфера: коллективная деятельность и групповое поведение (рис. 17).

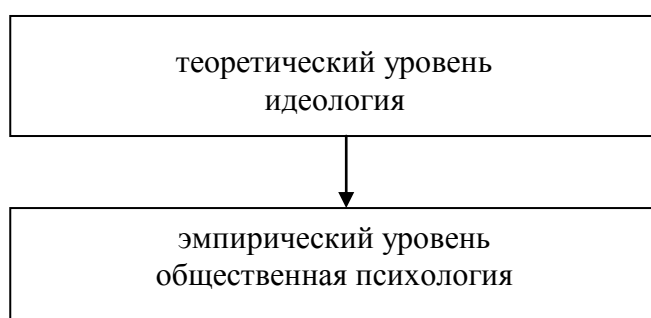


Рисунок 17– Структура общественного сознания

Для устойчивых социальных групп, сложившихся в конкретных исторических условиях (классы, этносы, некоторые профессиональные группы), можно выделить такую характеристику, как психический склад. Это устойчивое образование (к нему относятся социальный и национальный характер, обычаи, традиции, вкусы, образ жизни).

Социальный характер группы, народа определяется специфической культурой, системой знаков, символов, обычаев.

Традиции – это исторически сложившиеся под влиянием определенных условий жизни узаконенные способы воспроизведения укоренившихся правил, норм поведения, отношений людей.

Обычаи – прочно установившиеся в той или иной социальной группе правила реагирования на конкретные события, осуществления общественных действий.

Предрассудок – это укоренившееся в обществе мнение «без разумного отчета в основательности его» (В. Даль).

Образ жизни – это совокупность устоявшихся, типичных для определенных социально-экономических отношений форм жизнедеятельности социальных групп и отдельных людей в материальном и духовном производстве, в общественно-политической и семейно-бытовой сфере.

В последние годы стали часто использовать термин этос – это стиль жизни общественной группы, общая ориентация определенной группы, общая ориентация определенной культуры, принятая в ней иерархия ценностей, которые либо выражаются в явном виде, либо могут быть следствием поведения членов группы.

Историческое развитие больших социальных групп проходит ряд этапов (уровни развития). Герман Германович Дилигенский выделяет три уровня развития группы (табл. 6).

**Таблица 6 – Уровни развития больших социальных групп
(по Г. Г. Дилигенскому)**

Уровень развития	Характеристика уровня
Типологический уровень (низший)	Члены группы объективно сходны по каким-то характеристикам, но не составляют психологического единства
Уровень идентификации	Члены группы осознают свою принадлежность к данной группе, идентифицируют себя с ее членами
Уровень солидарности (интегрированности)	Готовность членов группы к определенным действиям во имя коллективных целей, осознание общности интересов

К устойчивым большим социальным группам обычно относят классы, этносы (нации, народности), профессиональные группы, демографические группы.

Классы как большие социальные группы

Психология классов отражена в работах Г. В. Плеханова, В. И. Ленина, П. Сорокина, в книгах писателей О. Бальзака, Т. Драйзера, М. Горького и др.).

Элементы психологии класса:

- 1) классовые потребности и связанные с ними социальные интересы;
- 2) социальный статус, позиции в обществе и связанный с ними «набор социальных ролей»;
- 3) социальные чувства – определенные характеристики эмоциональных состояний, свойственных группе;
- 4) психический склад – психологический облик, проявляющийся в определенном социальном характере, а также совокупность некоторых исторически сложившихся форм организации деятельности.

Г. В. Плеханов, анализируя психологию рабочего, говорил, что у пролетариата существует некоторое «тяготение к массе», причем оно «прямо пропорционально его стремлению к независимости, его сознанию собственного достоинства, словом, развитию его индивидуальности».

В. И. Ленин, «рисую» портрет мелкой буржуазии, отмечал ее половинчатость, бесконечные колебания, бросание из одной крайности в другую.

Классовая психология влияет даже на мотивы предпринимательской деятельности. У буржуазии мотивом являются деловой успех, расширение дела, у эксплуатируемого – избавление от эксплуатации, социальная независимость. Среди мотивов деятельности пролетарских и полупролетарских слоев начала XX века отмечали такие, как «прожить как-нибудь», «сохранить то, что есть». Даже у предпринимателей, в зависимости от социальной группы, существуют две основные ориентации – «расширение дела» или «сохранение статус-кво».

В качестве основных черт интеллигенции исследователи отмечают установку на развитие, индивидуализм, труд во имя общего блага, иногда выделяют «корпоративный коллективизм».

К середине XX века изменилась социальная структура общества, что нашло отражение в работах социологов. Один из них – Питирим Сорокин.

Представление о психологии классов меняется, поскольку характеристику класса нельзя рассматривать вне определенной эпохи. Так, сейчас нельзя рассматривать в развитых странах единый класс пролетариата, существуют «белые воротнички», «синие воротнички», неквалифицированные рабочие.

Социально-исторические типы людей

Кроме классов, можно рассматривать социально-исторические типы людей, сложившиеся под влиянием определенного типа взаимоотношений человека со средой обитания, а также типа общественных отношений и культуры. Психология первобытного человека и представителя современной цивилизации существенно отличается, что видно на примере северных

народов, которые сохранили тот образ жизни, который характерен для более ранних стадий развития человеческих сообществ.

Изучением социально-исторических типов людей занимались антропологи, историки, этнографы, культурологи. Так, Юрий Лотман в своих «Беседах о русской культуре» отметил изменение ценностей к концу XIX века; если в начале XIX века главное было – честь, то к концу XIX века – жизнь человека. Ксения Мяло, анализируя современный социально-исторический тип людей, выделяет две основные тенденции – космоцентризм и техноцентризм.

В исследовании социально-исторических типов людей наиболее значимые работы ленинградского историка и психолога Б. Ф. Поршнева.

Концепция Б. Ф. Поршнева основана на суггестивном подходе к историческому анализу. Он обосновывает трактовку исторических событий и в целом исторического процесса как последовательной смены фаз «суггестия – контрсуггестия – контрконтрсуггестия». Контрсуггестия трактуется как механизм сопротивления внушению.

Этнические группы

Общая характеристика этнических групп

Изучением этнических групп занимались антропологи, историки, этнографы (Ю. В. Бромлей), политологи, лингвисты.

Этническая группа – это социальная группа, главным признаком которой является этническая принадлежность ее членов. К этническим группам относят племена, народности и нации.

Племя – тип этнической общности и социальной организации первобытнообщинного строя, для которой характерна кровнородственная связь между его членами, деление на роды, общность территории, хозяйственные связи, некоторая общность сознания и самосознания, обычаев и культов. На поздних этапах развития возникает самоуправление (вожди, старейшины и пр.).

Народность – исторически сложившаяся языковая, территориальная, экономическая и культурная общность людей, предшествующая возникновению нации.

Нация – историческая общность людей, складывающаяся в процессе формирования общности их территории, экономических связей, письменности и языка, некоторых особенностей культуры и характера.

В больших социальных группах, к которым относятся этнические группы, существует два аспекта психологического анализа:

- общественное бытие (типичные формы жизнедеятельности, общения, традиции, история, экономическая и культурная жизнь этноса, особенности семьи, воспитания и обучения);
- общественное сознание (этническое сознание и самосознание, национальный характер, вкусы, установки, эмоциональный настрой).

Основными феноменами этнической психологии являются:

- национальное сознание и самосознание;

- национальный характер (это исторически сложившаяся совокупность устойчивых психологических черт представителей той или иной нации, определяющих привычную манеру их поведения и типичный образ действий и отношений);

- национальные установки, ориентации и интересы (отражение мотивационных приоритетов представителей той или иной общности, служащих сохранению ее единства и целостности);

- особенности познавательного-интеллектуальной и эмоционально-волевой сферы национальной психологии;

- особенности национальных чувств и настроений (это эмоционально окрашенное отношение людей к своей этнической общности, к ее интересам, к другим народам и ценностям);

- особенности взаимодействия, взаимоотношений людей;

- феномен этноцентризма и ксенофобии.

Национальные традиции (сложившиеся в этнической общности правила, нормы, стереотипы поведения и действий) непосредственно не являются предметом изучения психологов, но они должны учитываться, поскольку характеризуют образ жизни этноса.

Социальная психология изучает, с одной стороны, каким образом данные характеристики определяют социальное поведение, взаимодействие с другими этническими группами, а с другой – как социальные, экономические и политические факторы обуславливают формирование национального характера, стиля поведения.

В структуре этнической (национальной) психологии выделяют:

- статические компоненты (психический склад этноса и этническое сознание);

- динамические компоненты (этнические чувства и вкусы).

Психический склад этноса – это специфический способ восприятия и понимания членами этнической общности различных сторон окружающей действительности. Психический склад этноса состоит из следующих элементов: этнический характер, этнический темперамент, этнические традиции и обычаи.

Этническое сознание включает в себя:

- 1) этническое самосознание, в том числе восприятие, представление и понимание своей этнической общности;

- 2) осознание других этносов, т. е. восприятие, представление и понимание особенностей других этнических общностей.

Этнические чувства – это эмоциональное отношение людей к своей этнической общности и ее интересам, а также к другим этносам и их интересам.

Этнический вкус – это оценка правильности, нормальности, красоты, морали и норм общественного поведения, обусловленная спецификой явлений, происходящих в этносе на протяжении длительного периода. На основе этого формируется национальная культура.

Этноцентризм – оценка социальных явлений с позиций своей этнической группы. Этноцентризм формируется первоначально через констатацию различий, затем – через оценку другой группы.

Ксенофобия – неприятие других этнических групп, противопоставление «мы» и «они», боязнь других этнических групп.

Существует четыре сферы динамики общественного сознания в национальной психологии:

- 1) мотивационно-фоновая (мотивы и цели);
- 2) интеллектуально-познавательная (своеобразие познавательных и интеллектуальных качеств);
- 3) эмоционально-волевая (своеобразие эмоционально-волевых качеств);
- 4) коммуникативно-поведенческая (особенности общения, норм, организации руководства, стереотипы поведения).

Национальные особенности являются отражением влияния ряда факторов:

- наследственность;
- географическая среда (природный ландшафт);
- особенности воспитания и обучения;
- особенности основной деятельности;
- особенности социально-экономических условий жизни (например, различная роль мужчины и женщины);
- традиции.

Исследования этнических групп

Исследования этнических групп начались еще в XIX веке в рамках психологии народов (Г. Штейнталь, М. Лацарус, В. Вундт). Важную роль в изучении проблемы сыграл американский этнограф и культуролог Франц Боас (1858–1942). В 1934 году в США было создано первое научное направление в этнической психологии «Модели культуры», основоположником которого стала Рут Бенедикт (1887–1948). Затем сравнительные исследования были продолжены А. Кардинером и Р. Линтоном, М. Мид и Дж. Гогером. В настоящее время наиболее известным специалистом считается Гарри Триандис. Среди отечественных психологов наиболее известны работы Г. Г. Шпета, И. С. Кона, А. Р. Лурии, Б. Ф. Поршнева.

Американский антрополог Маргарет Мид (1901–1978), будучи ученицей Ф. Боаса и Р. Бенедикт, развивала ведущую тему этой школы – «культура и личность». М. Мид вместе с Дж. Болдуином разрушила миф об американских индейцах-дикарях.

Результаты изучения психических особенностей представителей различных этнических групп показали, что различия между этническими группами относительны. Институт Гэллага провел межнациональное исследование в городах Афины, Хельсинки, Иоганнесбург, Копенгаген, Амстердам, Дели, Нью-Йорк, Осло, Торонто, Западный Берлин, Вена. Изучалась система предпочтений разных национальностей относительно

ряда объектов: высота культурного уровня, лучшая кухня, самые красивые женщины, уровень развития национальной гордости. Исследователей интересовали стереотипы обыденного сознания относительно других национальностей. Оценки оказались самыми противоречивыми.

Исследование культуры и ценностей различных этнических групп и связанных с ними форм общения является наиболее перспективным и в теоретическом и в практическом отношении. Здесь наиболее интересными являются работы Дэвида Мацумото, Гарри Триандиса. Изучение установок, отношений, конфликтов этнических групп стало возможным благодаря использованию специальных шкал измерения установок (шкалы Терстоуна). С появлением в 1925 году нового инструмента – шкалы Богардуса – возможно оценивать установки количественно. Другой количественный инструмент – шкалы Лайкерта.

Изучение конфликтов между этническими группами проводились американскими психологами Гербертом Келменом, Даниилом Барталом.

Демографические группы

К демографическим группам относят группы по половому признаку (мужчины и женщины) и по возрастному признаку (молодежь, пожилые люди).

Различия между демографическими группами определяются:

- биологическими факторами (различие структуры потребностей);
- социальными факторами (различия в социальных потребностях, в общественном статусе, в основном виде деятельности, в образе жизни).

Так, относительно социальной группы пожилых людей можно говорить о четырех видах зависимостей, которые определяют психологию данной группы:

- 1) экономическая зависимость;
- 2) физическая зависимость (угасание функций организма);
- 3) психологическая зависимость (ослабление умственной работоспособности);
- 4) социальная зависимость (потеря социальных ролей, статуса, власти, снижение социального участия).

8.4 Психология масс. Массовые психические явления

Массовые психические явления связывают со стихийными группами.

Стихийные группы, по определению Г. М. Андреевой, – это кратковременные объединения большого числа лиц, часто с весьма разными интересами, собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия.

Членами такого временного объединения обычно являются представители больших социальных групп (классов, этносов и пр.). Такая группа может быть в определенной степени кем-то организована, но чаще возникает стихийно, она не всегда четко осознает свои цели, но проявляет высокую активность.

Субъекты стихийного поведения: публика, масса и толпа.

Публика – форма стихийной группы, это кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с просмотром какого-либо зрелища (на трибуне стадиона, в большом зрительном зале и пр.). В более замкнутых помещениях, например в лекционных залах, публику часто именуют аудиторией. Публика всегда собирается ради общей и определенной цели, поэтому она более управляема, стремится соблюдать нормы, принятые организации зрелищ избранного типа.

Масса обычно описывается как более или менее стабильное образование с довольно нечеткими границами. Масса может не обязательно представлять собой сиюминутное образование, подобно толпе; она может оказаться в значительно большей степени организованной активистами, которые продумывают цели, стратегию и тактику ее поведения.

Масса как стихийная социальная группа

В отечественной науке изучением поведения масс занимался Д. В. Ольшанский.

Д. В. Ольшанский выделяет основные виды масс:

- большие и малые;
- устойчивые (постоянно функционирующие) и неустойчивые;
- сгруппированные и несгруппированные, упорядоченные или неупорядоченные в пространстве;
- контактные и неконтактные;
- спонтанные, стихийно возникающие, и специально организуемые;
- социально однородные и неоднородные.

К важнейшим качествам массы относятся:

- статистичность, т. е. аморфность массы, ее несводимость к самостоятельному системному структурированному целостному образованию (группе), отличному от составляющих массу элементов;
- стохастичная, вероятностная природа, т. е. открытость, размытость границ, неопределенность состава массы в количественном и качественном отношениях;
- ситуативность, временность ее существования;
- выраженная гетерогенность, разнородность состава массы.

Массы как носители массового сознания определяются с социологической точки зрения Б. А. Грушиным как «ситуативно возникающие (существующие) социальные общности, вероятностные по своей природе, гетерогенные по составу и статистические по формам выражения (функционирования)». В работе С. Московичи «Век толп» выделены характеристики масс (рис. 18).

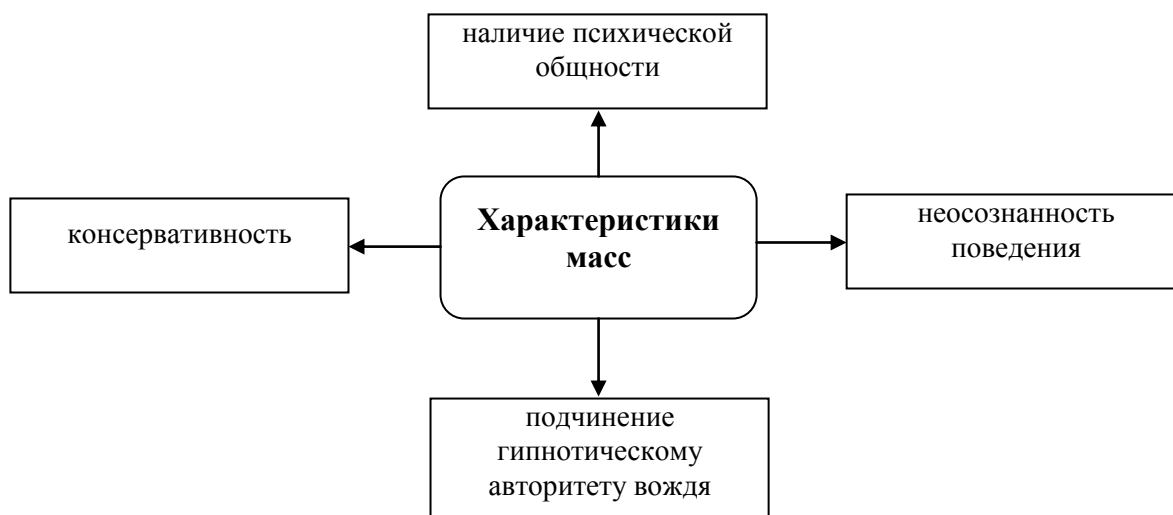


Рисунок 18– Характеристика масс, по С. Московичи

Формы массового политического поведения – это митинги; манифестации; демонстрации; бунты; занятие зданий; пикетирование; сидячие забастовки; массовая реакция на кризис; потребительские эпидемии; слухи; финансовая паника, мода.

В политике проявляются так называемые массовые политические настроения – это субъективная оценка социально-политической действительности, как бы пропущенной сквозь призму соответствующих интересов, потребностей и притязаний массы.

Цикл развития настроений включает четыре этапа:

1. Брожение (смутное беспокойство, ощущение дискомфорта).
2. Поворот (качественное изменение психического состояния масс).
3. Подъем (выделение доминирующего настроения).
4. Отлив (разрешение настроений, реализация притязаний).

Психологическая природа стихийного поведения – это действие механизмов заражения, подражания и внушения, которые описаны в работах Г. Лебона, С. Московичи, В. Н. Бехтерева, Б. Ф. Поршнева.

Можно выделить физические, психологические и социально-политические факторы, способствующие возникновению массовых форм политического поведения. К физическим факторам можно отнести стихийные бедствия, скученность, физический дискомфорт. К психологическим факторам относятся неожиданность пугающего события, сильное психическое возбуждение, крайнее удивление, испуг, переживание любых патогенных эмоций. К социально-политическим факторам относятся общественные катаклизмы или угроза социальной безопасности, нечеткое осознание людьми общих целей, отсутствие эффективного управления, недостаточная сплоченность группы.

С. Московичи в книге «Век толп» (1981) проводит анализ массовидных явлений:

«Люди отдельно друг от друга ведут себя нравственным и разумным образом, но они же становятся безнравственными и неразумными, когда собираются вместе».

«...Наши индивидуальные способности восприятия и наблюдения внешнего мира продуцируют верное знание, тогда как социальные факторы провоцируют искажения и отклонения в наших убеждениях и знаниях о мире».

С. Московичи в работе «Век толп» дает следующую характеристику масс:

1. Психологически толпа – это не скопление людей в одном месте, а человеческая совокупность, обладающая психической общностью.

2. Индивид действует сознательно, а масса, толпа – неосознанно, поскольку сознание индивидуально, а бессознательное – коллективно.

3. Толпы консервативны, несмотря на их революционный образ действий. Они кончают реставрацией того, что вначале низвергли, ибо для них прошлое более значимо, чем настоящее.

4. Массы, толпа нуждаются в поддержке вождя, который их пленяет своим гипнотическим авторитетом, а не доводами рассудка и не подчинением силе.

5. Пропаганда (или коммуникация) имеют иррациональную основу. Благодаря этому преодолеваются препятствия, стоящие на пути к действию. Поскольку в большинстве случаев наши действия являются следствием убеждений, критический ум, отсутствие убежденности и страсти мешают действиям. Такие помехи можно устранить с помощью гипнотического, пропагандистского внушения, а потому пропаганда, адресованная массам, должна использовать энергичный и образный язык аллегорий с простыми и повелительными формулировками.

6. В целях управления массами (партией, классом, нацией и пр.) политика должна опираться на какую-то высшую идею (революции, Родины и т. п.), которую внедряют и взращивают в сознании людей. В результате такого внушения она превращается в коллективные образы и действия.

С. Московичи опирается на психоаналитическую трактовку поведения толпы (вождь первобытных орд является олицетворением авторитета после его убийства). Заслугой ученого является его анализ современного общества, в котором отдельный человек толпы становится все более анонимным, а власть все более персонифицируется.

Толпа и паника

Толпа, по определению Ю. А. Шерковина, – это «контактная внешне не организованная общность, отличающаяся высокой степенью конформизма составляющих ее индивидов, действующих крайне эмоционально и единодушно».

Социально-психологические особенности толпы:

- анонимность;
- однородность (вследствие уравнивания, сведения к одному уровню

всех психических проявлений и поведения индивидов);

- внушаемость;
- психическое заражение (быстрый перенос психического состояния одних людей на других);
- распространение слухов, функцией которых является передача информации и переориентация участников толпы;
- иррациональность поведения и эмоциональная напряженность.

Выделяют четыре вида толпы (при этом один вид может трансформироваться в другой):

1. Оказиональная толпа (от англ. occasion – случайность) – скопление людей, собравшихся поглазеть на неожиданное происшествие.

2. Конвенциональная толпа (от англ. convention – условность) собирается по поводу заранее объявленного события (петушинные или собачьи бои, боксерский или футбольный матч, митинг, концерт рок- группы и т. д.). Здесь уже преобладает более направленный интерес, и люди до поры (пока толпа сохраняет качество конвенциональности) готовы следовать определенным условностям (конвенциям).

3. Экспрессивная толпа (от англ. expression – выражение) ритмически выражает ту или иную эмоцию: радость, энтузиазм, возмущение и т. п. (скандирование лозунга на митинге, стадионе и пр.).

Экстатическая толпа (от англ. ecstasy – экстаз) – экстремальная форма экспрессивной толпы (например, религиозный экстаз).

4. Действующая (active) толпа – политически наиболее значимый и опасный вид коллективного поведения. В ее рамках, в свою очередь, можно выделить несколько подвидов:

- агрессивная (aggressive) толпа, эмоциональная и поведенческая доминанта которой выражены в ярости и злобе;
- паническая (panic; saving) толпа объята ужасом, стремлением каждого избежать реальной или воображаемой опасности;
- стяжательная (greedy) толпа – люди, вступившие в неорганизованный конфликт за обладание некоторой ценностью; доминирующие эмоции – жадность, жажда обладания, к которой иногда примешивается страх;
- повстанческая (rebellious) толпа по ряду признаков сходна с агрессивной (преобладает чувство злости), но отличается от нее социально справедливым характером возмущения (идея «социальной справедливости»).

К основным формам стихийного поведения относятся:

- массовая паника (паника – это эмоциональное состояние, возникающее как следствие либо дефицита информации о какой-то пугающей или непонятной ситуации, либо, напротив, как следствие ее избытка и проявляющееся в импульсивных действиях;
- массовая агрессия.

Агрессивная толпа опасна массовыми беспорядками. Исследователи вывели формулу, позволяющую прогнозировать массовые беспорядки:

степень вероятности массовых беспорядков прямо пропорциональна «степени обостренности социально-экономических проблем» и обратно пропорциональна «уровню развития политической культуры».

Механизмы формирования целостной массы из множества отдельных субъектов – заражение, подражание, внушение – изучали З. Фрейд, У. Мак-Дауголл, Г. Лебон, затем Б. Ф. Поршнев.

Выявлены два основных механизма образования толпы: эмоциональное кружение (синоним – циркулярная реакция) и слухи. Циркулярная реакция – это взаимное заражение, т. е. передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне контакта между организмами. При циркулярной реакции стираются индивидуальные различия, временно снижается роль личностного опыта и здравого смысла, происходит регрессия к более примитивным способам реагирования.

Слухи как массовое социально-психологическое явление

В работе Д. В. Ольшанского выделяются массовые социально-психологические явления:

- религия;
- мода;
- массовые коммуникации;
- реклама и PR-воздействия;
- формирование политических партий и массовых движений;
- слухи и сплетни.

Слухи – стихийный процесс передачи информации, это передача предметных сведений по каналам межличностного общения. Характерной особенностью слухов является недостоверность, ложность или непроверенность информации.

Классификации слухов:

1. По экспрессивному параметру различают три типа, и здесь семантика терминов достаточно прозрачна: слух-желание; слух-пугало; агрессивный слух. Слухи-пугала возникают в периоды социального напряжения (стихийное бедствие, война, государственный переворот), например, слух о грядущем росте цен.

2. По информационному параметру (степень достоверности информации) различают четыре типа слухов: абсолютно недостоверные; недостоверные, но с элементами правдоподобия; правдоподобные; достоверные с элементами неправдоподобия.

Гордон Оллпорт и Лео Постман в работе «Психология слухов» сформулировали «основной закон слуха»:

1) содержание слуха должно иметь какое-то существенное значение как для передающего информацию, так и для принимающего ее;

2) содержание информации должно быть в какой-то степени неопределенным, т. е. давать повод для гипотез и домыслов.

Изучая, причины возникновения слухов и длительность их «существования», психологи выделили два фундаментальных фактора:

- интерес к теме заинтересованной аудитории;
- дефицит надежной информации.

К сопутствующим факторам распространения слухов относят:

- фактор личностного статуса (распространяя слух, человек привлекает к себе внимание и поддерживает свой статус неформального лидера мнения, повышает значимость собственной персоны);
- фактор эмоционального баланса (циркулирующий слух способен временно оптимизировать эмоциональный баланс в группе, т. е. понижать или повышать эмоциональное напряжение до оптимального уровня).

Вопросы для самопроверки:

1. Проблема личности и группы. Классификация групп.
1. В чем разница между малыми и большими группами? Приведите примеры
2. Что такое референтная группа?
3. Формирование норм поведения в группах и как нормы, ценности влияют на поведение членов группы?
4. Динамические процессы групп.
5. Социально-психологическая совместимость и её критерии.
6. Эффективность групповой деятельности и как формируется групповая сплоченность?
7. Масса как стихийная социальная группа, разграничить такие понятия как: «масса» и «толпа».
8. Слухи как массовое социально-психологическое явление, как возникают слухи?
9. Что такое толпа и как она формируется?
10. Какие факторы влияют на поведение в толпе?
11. Природа лидерства, харизматический лидер.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Направление в западной психологии, предусматривающее программу изучения психики с помощью целостных структур, называется ...

1. бихевиоризмом
2. психоанализом
3. гештальтпсихологией
4. когнитивной психологией

2. Определите тип коммуникационного поведения:

а. лидеры; б. индивидуалисты; в. коллективисты.

1. люди, стремящиеся к лидерству, которые могут решать задачу, лишь подчиняя к себе других членов группы
2. люди, пытающиеся решить задачу в одиночку
3. люди, которые стараются решить задачу совместными усилиями

3. Процесс передачи эмоционального состояния между индивидами без решающего смыслового влияния, называется ...

4. Сильное эмоциональное состояние взрывного характера, влияющее на всю личность, характеризующееся бурным протеканием, изменением сознания и нарушением волевого контроля – это ...

5. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.) – это

1. психологический контакт
2. социальная роль
3. трансакция
4. ролевые ожидания

6. Когда регламентированы и содержание и средства общения, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли – это ... общение.

7. Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...

1. аттракция
2. аффилиация
3. гипноз

8. Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...

1. конформность

2. подражание
3. психическое заражение
4. убеждение

9. Установить последовательность этапов делового общения:

1. завершение общения
2. установление контакта
3. выявление мотивов общения
4. взаимодействие

10. Теория У. Шелдона относится к теориям темперамента:

1. поведенческим
2. конституциональным
3. нейродинамическим
4. гуморальным

11. По Э. Кречмеру, замкнутость, эмоциональная ранимость, быстрая утомляемость характерны для

12. Учёным, разработавшим физиологическую основу учения о типах темперамента, является:

1. Ибн-Сина
2. И.П. Павлов
3. Ф. Галль

13. К экстерорецептивным относятся ... ощущения

14. Минимальная величина раздражителя, вызывающая едва заметное ощущение — это ...порог ощущений.

15. Эксперимент, протекающий в специально созданных условиях, где действия испытуемого определяются инструкцией, называется ...

1. естественным
2. формирующим
3. констатирующим
4. лабораторным

16. Что из перечисленного соответствует определению социальной психологии:

1. Социальная психология – это отрасль психологической науки, изучающая закономерности возникновения и функционирования психологических явлений, существование которых обусловлено взаимодействием животных в стае.
2. Социальная психология – это отрасль психологической науки, изучающая

закономерности возникновения и функционирования психологических явлений, существование которых обусловлено взаимодействием людей в обществе и их включенностью в различные социальные группы.

3. Социальная психология – это отрасль психологии изучающая взаимодействие между людьми и животными.

4. Социальная психология – это отрасль психологической науки, изучающая закономерности возникновения и функционирования психологических явлений влияющих на человека.

17. Численность малой группы может быть в диапазоне

1. не более 10–12 человек
2. не более 5–7 человек
3. от 6 до 100 человек
4. от 2–3 до 40–50 человек

18. ----- это запоминание, сохранение и последующее воспроизведение индивидом его опыта.

19. Социализация – это.....

1. «приобщение индивида к миру»
2. процесс «вхождения индивида в социальную среду»
3. «усвоение индивидом мирового влияния»
4. процесс «вхождения индивида во внешнюю среду»

20. К свойствам ощущений относятся ...

1. установка
2. длительность
3. интенсивность
4. внутренняя речь

21. Коммуникация—это:

1. обмен информацией между общающимися индивидами
2. организация взаимодействия между общающимися индивидами
3. процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению.

22. К качествам зрительных ощущений относятся ...

1. вибрация
2. цвет
3. яркость
4. давление

23. Определенное эмоциональное состояние массы людей, являющееся средством дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка информации, это:

1. стресс

- 2. фрустрация
- 3. паника

24. Какому понятию соответствует следующее определение: «это устойчивое поведение личности (группы), отклоняющееся от социальных норм, причиняющее реальный ущерб обществу или самой личности (группе), сопровождающееся социальной дезадаптацией»?

- 1. девиантное поведение
- 2. делинквентное поведение
- 3. аддиктивное поведение

25. К формам мышления относятся ...

- 1. суждения
- 2. синтез
- 3. анализ
- 4. умозаключения

26. Сочетание психологических особенностей человека, составляющих его своеобразие, отличие от других людей, называют ...

27. Сильными уравновешенными типами темперамента являются ...

- 1. сангвинический
- 2. флегматический
- 3. меланхолический
- 4. холерический

28. Психологическое направление, которое считает, что предмет психологии – это поведение как совокупность реакций организма на стимулы внешней среды, – это:

- 1. психоанализ
- 2. гуманистическая психология
- 3. психология сознания
- 4. бихевиоризм

29. В.Вунд является первым кто создал:

- 1. психокоррекционный центр
- 2. концепцию бессознательного
- 3. психологическую лабораторию
- 4. теорию рефлекса

30. Психическое отражение в коре головного мозга отдельных свойств, предметов и явлений, непосредственно воздействующих на органы чувств, называется:

- 1. восприятием

2. ощущением
3. деятельностью
4. рефлексом

31. Физическое и вербальное поведение, направленное на причинение вреда кому-либо, это:

1. паника
2. зависть
3. агрессия

32. Структура личности по Фрейду состоит из трех компонентов, каких? (Перечислите)

33. Условиями возникновения непроизвольного внимания являются _____, _____ объектов.

1. новизна
2. необычность
3. слабое воздействие
4. неподвижность

34. Творчество – деятельность человека или коллектива людей по созданию _____, общественно значимых ценностей.

1. новых
2. оригинальных
3. обычных
4. стереотипных

35. Один из самых простых способов понимания другого человека, уподобление ему, отождествление с ним себя — это:

36. Процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению в структуре общения представлен следующей стороной: ,

1. коммуникативной
2. интерактивной
3. перцептивной

37. Школа «групповой динамики» — представляет собой направление психологии, разрабатываемое:

1. Э.Мэйо
2. Я.Л.Морено
3. К. Левиным.

38. Врожденными качествами личности являются:

1. характер;
2. темперамент;
3. способности;
4. задатки.

39. Формула конфликта выглядит так: «конфликт = конфликтная ситуация +...»:

40. Заражение, внушение, подражание — это:

1. способы регуляции
2. способы воздействия
3. способы исследования

41. Слабый, неуравновешенный, малоподвижный — это характеристика психических процессов:

1. сангвиника;
2. меланхолика;
3. флегматика;
4. холерика.

42. Восприятие - это _____.

1. отражение предметов материального и духовного мира
2. отражение целостных предметов и явлений при их непосредственном воздействии на органы чувств
3. отражение отдельных свойств предметов и явлений при непосредственном воздействии на органы чувств

43. _____-это психический процесс создания образа предмета путем преобразования реальности или представления о ней.

44. Какие виды относятся к видам памяти по времени _____.

1. кратковременная
2. зрительная
3. оперативная
4. долговременная

45. Человек становится личностью в процессе _____.

46. Какое понятие больше других определяет биологическую сущность человека?

1. личность
2. индивид
3. индивидуальность
4. субъект

47. _____ - это свойство живой высокоорганизованной материи, (мозга) отражать действительность своими состояниями.

48. Кроме человека, воображением наделены следующие животные:

1. обезьяны и дельфины
2. никто, кроме человека
3. дельфины
4. собаки

49. Постигание эмоциональных состояний другого человека в форме сопереживания и сочувствия называется ____.

50. Отделение социальной психологии от других наук датируется годом выхода в свет книг В. Макдугалла «Введение в социальную психологию» и Э. Росса «Социальная психология». Определите год утверждения социальной психологии в самостоятельную науку:

1. 1897
2. 1908
3. 1931

51. Поведение человека, противоречащее его представлениям и установкам, приводит к...

1. когнитивному диссонансу
2. сенсорной депривации
3. ориентировочному рефлексу
4. социальной перцепции

52. Норма объема внимания для человека составляет:

1. 3-5 объектов, воспринятых одновременно
2. 9-11 объектов
3. +5-9 объектов
4. 5-7 объектов

53. Суггестор — это человек, который осуществляет:

1. передачу информации
2. внушение
3. подвергает внушению

54. Невербальная коммуникация включает в себя:

ГЛОССАРИЙ

1. **Автономия личности** – обособленность личности, ее способность к самоопределению своих позиций.

2. **Авторитаризм** – игнорирование объективных оснований межличностных отношений, требование слепого исполнения правил, которые прописаны кем-то свыше.

3. **Агрессия** – действие, которое наносит травму физического или психического характера окружающим, такое действие связано теснейшим образом с отрицательными эмоциями, к числу которых относятся гнев, враждебность и ненависть. Агрессия, которая направлена лицом на самого себя, – это аутоагрессия, она служит показателем патологических изменений личности.

4. **Адаптация социальная** – приспособление конкретного индивида к различным социальным условиям. Нарушением социальной адаптации является проявление наркомании и алкоголизма.

5. **Ажитация** – сильное возбуждение конкретного лица в экстремальных ситуациях.

6. **Акцентуации характера** – неустойчивость настроения, конфликтность, повышенная обидчивость, т. е. повышенная уязвимость личности в отношении ряда психотравмирующих факторов.

7. **Амбивалентность чувств** – одновременно противоречивые эмоции к одному и тому же объекту.

8. **Амнезия** – нарушение памяти. Ретроградная амнезия – нарушение памяти на события, которые предшествовали заболеванию. Защитная амнезия – забывание травмирующих событий.

9. **Аморальность** – отрицательное отношение к нормам морали и нравственности.

10. **Андрогиния** – сочетание в одном индивиде одновременно мужских и женских качеств.

11. **Апатия** – безразличие ко всему.

12. **Апперцепция** – зависимость восприятия предметов и явлений действительности от предыдущего опыта.

13. **Ассоцианизм** – деятельность психики на основе образования ассоциаций.

14. **Астения** – повышенная утомляемость и раздражительность.

15. **Атрибуция** – стереотипное достраивание образа.

16. **Аутизм** – уход от контактов с действительностью, крайняя форма психического отчуждения.

17. **Аффект** – непатологическая дезориентация сознания, вызванная внезапным сверхсильным эмоциональным воздействием при неспособности лица найти адекватный выход из острой ситуации.

18. **Аффективное состояние** – действие, которое направлено и регулируется определенным эмоциональным состоянием субъекта – страстью, независимостью, любовью и т. п.

19. **Барьер смысловой** – непонимание людьми друг друга из-за их различного отношения к одним и тем же явлениям.

20. **Барьеры психологические** – избирательное торможение активности в результате низкой самооценки субъекта.

21. **Бессознательное** – психические процессы, которые осуществляются без сознательного контроля, т. е. на инстинктах.

22. **Биотипы человека** – типология человека, осуществляемая по индивидуальным особенностям симпатико-адреналиновой системы.

23. **Вера** – полное принятие человеком каких-либо представлений о чем-либо.

24. **Взаимодействие межличностное** – личный контакт нескольких субъектов с последующим изменением их взглядов и установок.

25. **Влечение** – подсознательно возникающая направленность на определенные объекты.

26. **Влияние** – изменение под каким-то влиянием поведения субъекта, его позиций, оценок и установок.

27. **Внимание** – оптимальное состояние сознания, его направленность и организованность на определенные значимые объекты. Различают следующие виды внимания: произвольное – связанное с целенаправленными волевыми усилиями; непроизвольное – непреднамеренно возникающая ориентировочная реакция; постпроизвольное – выполнение действия осуществляется без волевых усилий.

28. **Внутренняя речь** – представляет собой средство мышления в уме.

29. **Внушаемость** – готовность быть подвергнутым соответствующему воздействию, обычно связанная с неуверенностью в себе.

30. **Внушение** – внедрение в сферу психической деятельности помимо воли индивида, воздействие на его психику в условиях снижения его сознательности.

31. **Воля** – самодетерминация активности человека, основанная на осознании значимости планируемого результата.

32. **Воображение** – это психический процесс, заключающийся в образном моделировании действительности, реконструкция явлений действительности по их мысленному описанию.

33. **Воспоминание** – локализация сформированных ранее образов, воспринимаемого материала

34. **Восприятие** – отражение предметной действительности при ее непосредственном воздействии на систему рецепторов человека.

35. **Время реакции** – интервал во времени между предъявлением раздражителя и началом реакции на него. При решении сложных сенсомоторных задач значительно возрастает время реакции.

36. **Вытеснение** – разновидность психологической защиты, глубокое торможение следов от психотравмирующих воздействий. **Вербальная система знаков** – речь (смысл слов, характер их использования, подбор выражений, правильность речи, жаргон).

37. **Внутригрупповая пристрастность** – тенденция благосклонного отношения к собственной группе.

38. **Внушение** – механизм общения в стихийной группе, проявляющийся в сознательном неаргументированном воздействии на группу, которое имеет целью изменение состояния, отношения к чему-либо и predispositions к определенным действиям.

39. **Враждебная агрессия** – поведение, побуждаемое злостью, которая является самоцелью.

40. **Генотип** – генетическая конструкция организма индивида.

41. **Гипноз** – состояние сознания, характеризующееся его сужением и гипердоминированием внушаемого образа.

42. **Гендерная роль** – набор ожидаемых образцов поведения для женщин и мужчин.

43. **Гендерные стереотипы** – сформировавшиеся в культуре обобщенные представления о том, как ведут себя мужчины и женщины.

44. **Гетеростереотип** – эмоционально окрашенный, устойчивый образ другого народа.

45. **Групповая поляризация** – психологический эффект малой группы, проявляющийся в усилении ранее существующих мнений членов группы, смещение средней тенденции к своему полюсу во время дискуссии.

46. **Группомыслие (огруппление мышления)** – психологический эффект, возникающий в малой группе в том случае, когда поиски консенсуса становятся настолько доминирующими в сплоченной группе, что отбрасываются реалистические оценки происходящего.

47. **Группа социальная** – общность людей, которые объединяются общими интересами, целями и ценностными ориентирами.

48. **Групповая динамика** – совокупность внутригрупповых социально-психологических процессов, которые присущи различным этапам развития группы.

49. **Групповая изоляция** – длительное пребывание группы в ограниченном пространстве, отчего появляется эмоциональная напряженность в межличностных отношениях.

50. **Групповая нормализация** – выработка общего группового мнения у какой-то категории людей.

51. **Групповое принятие решений** – групповой выбор одной из альтернатив поведения со сдвигом к определенному риску.

52. **Группообразование** – объединение в группу по интеллектуальному уровню развития, когда индивидуальные мотивы деятельности совпадают с общими социальными ценностями.

53. **Дисфория** – негативное эмоциональное состояние раздражительности или озлобленности.

54. **Долг** – превращение социального требования, относящегося ко всем, в личную задачу конкретного лица в определенной ситуации.

55. **Девииантное поведение** – социальное поведение, отклоняющееся от общепринятых норм поведения в обществе или в социальном контексте.

56. **Деиндивидуализация** – психологический эффект группы, проявляющийся в утрате самосознания и боязни оценки, возникает в ситуациях, когда обеспечивается анонимность и не концентрируется внимание на отдельном индивиде.

57. **Доминанта** – господствующий очаг возбуждения в центральной нервной системе, что придает поведению субъекта определенную направленность.

58. **Достоинство** – отношение человека к себе и отношение к нему общества.

59. **Духовность** – система высших нематериальных ценностей.

60. **Зависть** – негативное восприятие субъектом чьих-либо приобретений благ; влияет на психику завидующего, побуждая его к агрессивным действиям.

61. **Задача** – цель деятельности, которая достигается в результате преобразования исходных условий.

62. **Заражение (1)** – процесс перехода эмоционального состояния от одного индивида к другому на психофизиологическом уровне контакта, фактор спонтанного социального сплочения.

63. **Заражение (2)** – бессознательная (невольная) подверженность индивида определенным психологическим состояниям, при которых происходит некритическое принятие какой-либо информации и чувств.

64. **Защита психологическая** – регулятивная система личностной стабилизации, которая направлена на снижение уровня целедостижения в очень сложных и трудных условиях.

65. **Защищенность психологическая** – состояние психической стабильности, возникающее при осознании субъектом возможности устойчивого удовлетворения его основных потребностей.

66. **Идентификация** – самоотнесение субъекта к определенной социальной группе.

67. **Индивид** – психофизическое качество конкретного человека как природного существа и носителя определенных, только ему присущих черт.

68. **Индивидуальность** – своеобразие психики отдельного человека.

69. **Инстинкт** – совокупность врожденных поведенческих комплексов, могущих активизироваться при воздействии ключевых раздражителей.

70. **Интеллект** – устойчивая структура умственных способностей конкретного субъекта.

71. **Интуиция** – познавательное предчувствие, озарение, возникающее от высокого обобщения приемов познавательной деятельности в определенном направлении.

72. **Инфантилизм** – сохранение у взрослого индивида ряда особенностей детского поведения, его пониженная самокритичность.

73. **Катарсис** – эмоциональное потрясение, зачастую связанное с глубоким раскаянием.

74. **Каузометрия** – метод исследования жизненного пути и психологического времени конкретной личности.

75. **Игра психологическая** – бессознательно совершаемая манипуляция, чаще всего взаимная.

76. **Идентификация** – психологический механизм межличностного восприятия, состоящий в отождествлении индивидом себя с другим человеком.

77. **Инструментальная агрессия** – поведение, причиняющее вред, но являющееся средством достижения какой-либо иной цели.

78. **Интернализация** – психический процесс, благодаря которому люди оказываются под социальным влиянием, когда «внешние» требования субъекта влияния подкрепляются требованиями индивида к самому себе (возникает чувство доверия).

79. **Катарсис** – эмоциональная разрядка.

80. **Кинесика** – область исследования системы жестов, мимики и пантомимики.

81. **Когнитивный диссонанс** – чувство психического дискомфорта в сознании индивида, возникающее при столкновении двух информационных (когниций), относящихся к одному вопросу, но несовместимых между собой.

82. **Команда** – ограниченное объединение работников с идентифицируемым членством, взаимозависимостью и четко определяемой задачей.

83. **Контент-анализ** – метод сбора данных, содержащихся в текстах (книгах, статьях, телевизионных выступлениях, официальных документах, рекламных сообщениях и т.д.) об изучаемом социально-психологическом явлении или процессе.

84. **Конфликт с социально-психологической точки зрения** – это процесс резкого обострения противоречий двух или более сторон участников в решении проблем имеющих для них значимость (воспринимаемая несовместимость действий или целей).

85. **Конформность** – готовность индивида уступать реальному или

воображаемому давлению со стороны другого человека или группы людей.

86. **Климат социально-психологический** – представляет качество межличностных отношений, которые в совокупности влияют на продуктивность совместной деятельности.

87. **Коммуникация** – смысловой аспект социального взаимодействия.

88. **Комплекс неполноценности** – стойкая уверенность субъекта в своих личностных дефектах, обычно возникает в силу стойких жизненных неурядиц.

89. **Комплексный подход** – рассмотрение психики конкретного человека как результат взаимодействия естественных и культурных факторов в процессе его развития.

90. **Конфабуляции** – возникшие ложные воспоминания.

91. **Конфликт** – столкновение полярных интересов и желаний, начинающийся с инцидента, в котором одна из противоборствующих сторон предпринимает меры к ущемлению интересов другой стороны.

92. **Корпорация** – организационно замкнутая социальная общность с авторитарным руководством, которая действует на основе узкогрупповых интересов.

93. **Лабильность** – скорость возникновения и прекращения нервных процессов.

94. **Лживость** – систематическое сознательное искажение истины для извлечения личных выгод.

95. **Лидер** – признание группой преимущественных приоритетов за одним из ее членов с принятием им решения в определенных ситуациях.

96. **Лидерство** – приоритет в межличностных отношениях.

97. **Личность** – индивид как субъект социальных отношений; индивид становится личностью только при освоении социальных функций, овладевая основополагающими базовыми ценностями.

98. **Локус контроля** – склонность субъекта приписывать ответственность за отрицательные результаты своей деятельности внешним силам или своим личностным особенностям.

99. **Малая группа** – небольшая по размеру группа, основанная на непосредственных и регулярных личных контактах, влиянии друг на друга и чувстве «мы».

100. **Манипуляция** – скрытое от адресата побуждение его к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решения и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором собственных целей.

101. **Менталитет этноса** – специфический комплекс мировоззренческих и поведенческих моделей людей, входящих в ту или иную этническую целостность.

102. **Медитация** – погружение сознания в предмет или представление, достигаемое в результате предельного сосредоточения на самом объекте медитации.

103. **Мотив** – смысл совершения какого-то действия.

104. **Мотивация** – потребность конкретного индивида добиваться успеха и избежания неудачи, вызывающая активность человека в определенном направлении.

105. **Мотивировка** – рациональное объяснение субъектом причин своего поведения.

106. **Мышление** – обобщенное и опосредованное отражение устойчивых, закономерных связей действительности, которые становятся весьма значимыми для решения познавательных проблем.

107. **Навык** – полуавтоматическое действие конкретного субъекта, сформированное в результате многократных повторений или упражнений.

108. **Навязчивые состояния** – состояния, которые могут возникнуть произвольно при крайнем переутомлении и психической ослабленности.

109. **Национальный характер** – совокупность специфических психических черт, особенностей восприятия мира, ставших свойством социально-этнической общности.

110. **Невменяемость** – неспособность лица нести ответственность за антиобщественные противоправные деяния в силу болезненного состояния своей психики, неспособность отдавать отчет своим действиям и руководить ими.

111. **Неврозы** – психогенные нервно-психические расстройства, к числу которых относятся истерия, неврастения и невроз навязчивых состояний.

112. **Невротизм** – состояние эмоциональной неустойчивости и тревожности.

113. **Негативизм** – немотивированное противодействие требованиям и ожиданиям других людей, часто возникающий во время возрастных кризисов.

114. **Одаренность** – общие способности, могущие обеспечить индивиду возможность высокопродуктивной деятельности в одном направлении.

115. **Одиночество** – психическое состояние субъекта, находящегося в социально-коммуникативной изоляции, что характеризуется различными депрессиями или чувством тревоги.

116. **Ольфакторные сигналы** – система запахов (тела, косметики и др.).

117. **Оптико-кинетическая система** знаков включает общую моторику всех частей тела – жесты, мимику, пантомимику.

118. **Олигофренопсихология** – раздел психологии, изучающий психические особенности лиц, страдающих умственной отсталостью.

119. **Операция** – способ выполнения действия, обусловленный конкретными условиями.

120. **Опознавательные признаки** – совокупность отличительных свойств конкретного объекта, на основании которых и происходит его опознание.

121. **Отбор психологический** – определение психической пригодности кандидатов к какому-то роду деятельности с учетом проведенных результатов психологического тестирования.

122. **Ответственность** – соответствие поведения личности долгу, обязанностям, подчиненность поведения личности социальному контролю.

123. **Отчуждение** – отвержение индивидом социальных ценностей, что является предпосылкой криминализации его поведения.

124. **Ощущение** – психический процесс отражения элементарных свойств действительности, которые непосредственно воздействуют на органы чувств.

125. **Память** – процесс сохранения и организации опыта.

126. **Паника массовая** – безотчетный ужас, который может охватить толпу в экстремальной ситуации, массовый страх перед реальной или воображаемой опасностью.

127. **Поведение** – опосредованная система действий или поступков субъекта, направленных на удовлетворение определенных потребностей.

128. **Пограничные ситуации** – вызывающие обострение самосознания или личностного самоанализа.

129. **Подражание** – способ воздействия людей друг на друга, в результате которого происходит неосознанное воспроизводство личностных черт и поведенческих паттернов.

130. **Позиция социальная** – положение индивида или группы индивидов, регламентирующее стиль их поведения.

131. **Понимание** – постижение значения и смысла какого-то явления.

132. **Порог ощущения** – величина какого-то раздражителя, вызывающего или изменяющего интенсивность ощущений.

133. **Поступок** – сознательный акт поведения индивида.

134. **Потребность** – источник человеческой активности, возникающий в результате несогласования реального состояния индивида и его оптимального состояния.

135. **Паралингвистические сигналы** – особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков.

136. **Подражание** – психологический механизм общения в стихийной группе, проявляющийся в воспроизведении слов, поступков, действий вожака.

137. **Психический склад этноса** – совокупность психических черт, которые присущи представителям этнической общности, специфический способ восприятия и отражения окружающей действительности.

138. **Предрассудок** – неоправданно негативная установка по

отношению к социальным группам и индивидам.

139. **Проксемика** – область исследования пространственной и временной организации общения (пространственная психология).

140. **Представление** – образцы предметов, явлений и событий, которые возникают при воспоминании о них или воображении.

141. **Предупреждение** – установка, которая блокирует адекватное отражение определенных явлений.

142. **Принятие решения** – стартовый элемент сложного волевого действия.

143. **Проблема** – осознание субъектов познавательного вопроса, возникшего из проблемной ситуации.

144. **Проблемная ситуация** – противоречивое соотношение обстоятельств, не имеющее однозначного решения.

145. **Психика** – субъективное отражение реальной действительности в идеальных образах, на основе которых осуществляется взаимодействие человека с окружающей действительностью.

146. **Психическое здоровье** – состояние психического благополучия, что обеспечивает адекватную психическую саморегуляцию индивида.

147. **Психическое состояние** – временное своеобразие психической деятельности субъекта, обусловленное предметом и условиями его деятельности, его отношением к такой деятельности.

148. **Психоз** – глубокое патологическое нарушение человеческой психики.

149. **Психология** – наука об общих закономерностях развития и функционирования психики и индивидуально-типологических особенностях ее проявления, наука об общих закономерностях взаимодействия человека с окружающей средой.

150. **Психопатия** – патология характера, препятствующая адекватному восприятию окружающей действительности.

151. **Психотропные средства** – химические соединения и природные продукты, которые могут повлиять на изменение психики, к их числу относятся успокаивающие, стимулирующие активность, дезорганизующие и т. д.

152. **Психофизиология** – наука, изучающая психические явления в единстве с нейрофизиологическими процессами.

153. **Рассудок** – функция интеллекта, обеспечивающая приспособление индивида к типичным жизненным ситуациям, функционирование человеческого ума в пределах опыта и знаний.

154. **Рационализация** – приписывание поведению субъекта оправдательных мотивов для обеспечения комфортного состояния.

155. **Реактивное сопротивление** – мотивация защиты или восстановления собственного ощущения свободы.

156. **Референтная группа** – малая группа, чьи ценности служат

своеобразным эталоном для индивида, который не является непосредственным ее членом.

157. Решение – мыслительная операция, снижающая неопределенность проблемной ситуации, процесс выбора варианта действия с целью достижения результата.

158. Регрессия поведения – разновидность психологической защиты путем возвращения к более ранним и менее сложным типам поведения, уход от трудностей реальной жизни.

159. Рейтинг – субъективная оценка явления по определенной шкале.

160. Релаксация – уменьшение напряжения, расслабление.

161. Рефлексия – самопознание субъектом своих психологических состояний и состояния других людей.

162. Рецепция – трансформация энергии внешнего мира в нервный процесс возбуждения.

163. Роль социальная – социальная функция личности, ее соответствие определенным требованиям, социальным ожиданиям, модель поведения.

164. Саморегуляция – целесообразная самоорганизация поведения, объективная оценка реально достигаемых результатов.

165. Самосознание – представление субъекта о своих взаимосвязях с окружающей средой, стремление к идеальному представлению себя в сознании других людей.

166. Социализация – процесс приобщения к культуре общества - усвоения индивидом образцов поведения, психологических механизмов, социальных норм и ценностей.

167. Социальная идентичность – осознание принадлежности к социальной группе или социальной категории (жизненный путь, гендер, религия, занятие), являющееся результатом категоризации и сравнения.

168. Социальная норма – воспринятые всеми образ мысли, чувств и поведения, которые одобряются.

169. Социальная перцепция (восприятие) – активное отражение в сознании человека других людей, событий, информации при их непосредственном воздействии на органы чувств. Происходит упорядочение и объединение отдельных ощущений в целостные образы.

170. Социальная роль – модель поведения, ориентированная на статус человека в соответствии с ожиданиями людей.

171. Социальная фасилитация – усиление доминантных реакций в присутствии других людей в группе.

172. Социальное влияние – процесс, посредством которого люди прямо или косвенно изменяют мысли, чувства или поступки других.

173. Социальный стереотип – образ социального явления или процесса, обладающий следующими признаками: эмоциональностью, схематичностью, упрощенностью, символичностью.

174. **Социальные представления** – идеи, мысли, образы и знания «здорового смысла», разделяемые людьми и формирующиеся в социальном взаимодействии.

175. **Социометрия** – метод сбора и анализа информации в процессе социально-психологических исследований, с помощью которого изучаются межличностные отношения и статус личности в малой группе.

176. **Сплоченность** – состояние малой группы, когда возникает чувство «мы» и степень связи членов группы высока.

177. **Стихийное поведение** – спонтанные и неорганизованные действия массы индивидов.

178. **Сенсибилизация** – повышение сенсорной чувствительности в процессе упражнений, приобретения опыта, ожидания значимого сигнала.

179. **Сила нервной системы** – предел ее работоспособности.

180. **Сознание** – высшая форма психики, которая присуща человеку.

181. **Состояние аффекта** – внезапно возникающее кратковременное состояние крайнего психического перевозбуждения и бурных реакций, характеризующихся сужением сознания.

182. **Социальная психология** – отрасль науки психологии, изучающая закономерности поведения и деятельности людей при их социальном взаимодействии.

183. **Социограмма** – графическое изображение математически обработанных результатов, полученных с помощью социометрического теста при исследовании межличностных отношений.

184. **Специальная психология** – отрасль психологии, изучающая людей с психическими отклонениями: психологию слепых, глухих, умственно отсталых.

185. **Способности** – индивидуально-психологические возможности личности в различных видах деятельности, базирующиеся на природных психофизиологических особенностях индивида – его задатках.

186. **Стереотип социальный** – упрощенный и устойчивый образ социального объекта.

187. **Страсть** – сильное, стойкое чувство влечения к какому-то объекту, движущая сила различных дел, как великих, так и низменных.

188. **Страх** – негативная острая эмоция, которая может возникнуть в обстановке реальной угрозы индивиду. Важно в ряде случаев подавление страха и проявление достаточного самообладания и подчинения всего себя волевым самоприказам, т. к. страх дезорганизует психическую деятельность человека.

189. **Стресс** – конфликтное эмоциональное состояние, которое появляется в опасной ситуации.

190. **Стыд** – эмоция, которая возникает у социализированной личности из-за несоответствия ее поведения социальным нормам, переживается как острое самообвинения.

191. **Темперамент** – характеристика конкретного индивида с точки зрения его психической деятельности – скорости и интенсивности различных реакций.

192. **Толпа** – социально неорганизованное множество людей, связанных между собой общей направленностью сознания на один и тот же объект и сходным эмоциональным состоянием, которое распространяется по принципу психического заражения.

193. **Убеждение** – метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению для формирования определенных взглядов и в целом мировоззрения.

194. **Установка** – готовность к упрочившимся стереотипным действиям в типовых для конкретного субъекта ситуациях.

195. **Фокус-группа** – метод сбора и анализа информации в процессе социально-психологических исследований, полустандартизованное интервью в виде групповой дискуссии.

196. **Фундаментальная ошибка атрибуции** – переоценка диспозиционных причин наблюдаемого поведения.

197. **Фрустрация** – конфликтное эмоциональное состояние, которое может быть вызвано непреодолимыми для конкретного индивида трудностями, препятствующими достижению цели, крахом надежд и крушением всех планов.

198. **Характер** – совокупность устойчивых поведенческих качеств личности, тип поведения этой личности.

199. **Харизма** – психологическая притягательность, способность вызывать у людей приверженность своим целям и энтузиазм в их достижении.

200. **Циркулярная реакция** – психический механизм, способствующий возникновению и развитию стихийного поведения, состоящий в подхватывании эмоции и ее кружении в массе.

201. **Эвристика** – теория и практика организации познавательного поиска в информационно дефицитных исходных ситуациях.

202. **Экспрессия** – сила внешнего проявления чувств конкретного субъекта.

203. **Экстралингвистическая система знаков** – темп речи, включение в речь пауз, вкраплений (покашливание, смех, междометия «гм», «ну», «э-э-э» и т.п.).

204. **Эмоции** – импульсивная реакция, отражающая отношение индивида к значимости воспринимаемого им явления.

205. **Эмоциональность** – свойство индивида, характеризующее преимущественное отражение и качество эмоционального состояния.

206. **Эмпатия** – способность к постижению эмоционального состояния другого человека, а ее полное отсутствие – признак эмоциональной тупости, которая служит предпосылкой для совершения жестоких преступлений против личности.

207. **Этнос** – большая социальная группа, которой присущи специфические культурные модели (язык, история, происхождение, религия, обычаи), выделяющие и обособляющие данную группу людей.

208. **Этническая идентификация** – осознание принадлежности к своему этносу, чувство родственности с ним.

209. **Этническое сознание** – система представлений, оценок, образов, чувств, отражающих национально-этническое бытие.

210. **Этноцентризм** – способ восприятия собственной социальной группы как эталона, зачастую как более ценной и значимой, чем другие культурные группы.

211. **Эффект ореола** – общее оценочное впечатление о человеке, которое складывается в зависимости от его социального статуса в условиях дефицита информации о нем, преобладание первого впечатления о человеке при последующем с ним общении.

212. **Я-концепция** – динамическая система эмоционально окрашенных представлений человека о себе (образов, схем, теорий), ответственная за осмысление и организацию переживаний, мыслей и действий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Основная литература

1. Акимов, С. С. Общая и социальная психология : учебное пособие / С. С. Акимов, О. Ю. Бородина, О. Н. Судакова. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2023. — 154 с. — ISBN 978-5-7937-2262-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/140151.html>
2. Андреева, Г. М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений / Г. М. Андреева. — 5-е изд. — Москва : Аспект Пресс, 2024. — 360 с. — ISBN 978-5-7567-1323-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/146190.html>
3. Дмитриева, Н. Ю. Общая психология : учебное пособие / Н. Ю. Дмитриева. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 127 с. — ISBN 978-5-9758-1808-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81074.html>
4. Королев, Л. М. Социальная психология : учебник для бакалавров / Л. М. Королев. — Москва : Дашков и К, 2019. — 208 с. — ISBN 978-5-394-03134-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85448.html>
5. Общая и социальная психология : учебник для вузов / под редакцией Б. А. Сосновского. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 481 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18268-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561696>

2. Дополнительная работа

1. Мельникова, Н. А. Социальная психология : учебное пособие / Н. А. Мельникова. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1778-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81050.html>

2. Общая психология. Тексты: В 3 томах. Т.1: Введение. Книга 3 / П. С. Гуревич, И. Т. Фролов, Э. Фромм [и др.] ; составители Ю. Б. Дормашев, С. А. Капустин, В. В. Петухов. — 2-е изд. — Москва : Когито-Центр, 2019. — 688 с. — ISBN 978-5-89353-379-8 (т.1, кн.3), 978-5-89353-376-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88326.html>
3. Лихачева, Э. В. Общая психология : учебно-методическое пособие / Э. В. Лихачева. — Саратов : Вузовское образование, 2020. — 85 с. — ISBN 978-5-4487-0702-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93995.html>
4. Резепов, И. Ш. Шпаргалки. Общая психология / И. Ш. Резепов, А. С. Гаврилова. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2015. — 122 с. — ISBN 978-5-222-24726-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/30540.html>
5. Андреева, Г. М. Психология социального познания : учебное пособие для студентов вузов / Г. М. Андреева. — 3-е изд. — Москва : Аспект Пресс, 2024. — 303 с. — ISBN 978-5-7567-1321-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/146182.html>

АГИРБОВА Динара Мугазовна

ОБЩАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

для обучающихся очной формы обучения
всех направлений подготовки

Корректор Чагова О. Х.

Редактор Чагова О. Х.

Сдано в набор 04. 09.2025 г.

Формат 60х84/16

Бумага офсетная.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 9,06

Заказ № 5188

Тираж 100 экз.

Оригинал-макет подготовлен
в Библиотечно-издательском центре СКГА
369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36

