

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

# ПСИХОЛОГИЯ

**Учебное пособие**

**Т. 2**

Для студентов экономико-математического факультета  
очной и заочной форм обучения

Направление 38.03.02 «Менеджмент»

Направление 38.03.01 «Экономика»

Направление 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»

Автор-составитель А. Р. Троцкий

Ульяновск  
УлГТУ  
2015

УДК 159.9(075.8)

ББК 88.3я7

П 86

Рецензенты:

кафедра психологии и педагогики Ульяновского государственного университета

(зав. кафедрой – доктор педагогических наук, профессор, член-корреспондент Международной академии наук педагогического образования Митин Сергей Николаевич.);

Лачугина Ю. Н., канд. псих. наук, доцент, педагог-психолог Федерального государственного казенного общеобразовательного учреждения «Ульяновское гвардейское суворовское военное училище Министерства обороны Российской Федерации» (ФГКОУ УГСВУ МО РФ)

*Утверждено редакционно-издательским советом в качестве  
учебного пособия*

П 86 **Психология** : учебное пособие : в 2 т. Т. 2 / автор-составитель А. Р. Троцкий. – Ульяновск : УлГТУ, 2015. – 217 с.

ISBN 978-5-9795-1486-4

В учебном пособии освещены вопросы курса «Психология», соответствующие требованиям к обязательному минимуму содержания образовательной программы цикла общепрофессиональных дисциплин для студентов направлений 38.03.02 «Менеджмент», 38.03.01 «Экономика» и 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление». Может быть использовано студентами других специальностей.

**УДК 159.9(075.8)**

**ББК 88.3я7**

ISBN 978-5-9795-1486-4

© Троцкий А. Р., автор-составитель, 2015

© Оформление. УлГТУ, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>5</b>
<b>РАЗДЕЛ 5. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ</b> .....	<b>8</b>
<b>Тема 5.1. Человек, индивид, личность, индивидуальность, субъект, объект</b> .....	<b>8</b>
5.1.1. Личность и индивидуальность .....	8
5.1.2. Психологическая структура личности .....	10
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	12
<b>Тема 5.2. Темперамент</b> .....	<b>15</b>
5.2.1. История учений о типах темперамента .....	15
5.2.2. Типы темперамента.....	17
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	22
<b>Тема 5.3. Характер</b> .....	<b>24</b>
5.3.1. История учений о характере .....	25
5.3.2. Формирование характера человека и его черт .....	30
5.3.3. Типологии характера .....	32
5.3.4. Акцентуации характера у подростков .....	35
5.3.5. Характер и темперамент.....	39
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	40
<b>Тема 5.4. Воля</b> .....	<b>43</b>
5.4.1. Волевые качества .....	45
5.4.2. Структура волевого акта (этапы решения проблемы) .....	46
5.4.3. Расстройства воли .....	47
5.4.4. Нарушения волевой деятельности .....	48
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	49
<b>Тема 5.5. Эмоции и чувства</b> .....	<b>51</b>
5.5.1. Эмоции и телесные (физиологические) состояния .....	53
5.5.2. Функции эмоций .....	55
5.5.3. Эмоциональные процессы и состояния .....	56
5.5.4. Симптомы расстройств настроения .....	67
5.5.5. Общие закономерности эмоций и чувств .....	68
5.5.6. Стресс и его виды. Фазы стресса.....	70
5.5.7. Влияние стрессов на деятельность.....	72
5.5.8. Объективные характеристики стресса. Основные стрессоры .....	76
5.5.9. Стресс и здоровье.....	77

5.5.10. Методы совладания со стрессом .....	80
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	81
<b>Тема 5.6. Способности и их природа.....</b>	<b>87</b>
5.6.1. Задатки как природные предпосылки способностей .....	90
5.6.2. Качественная и количественная характеристика способностей .....	93
5.6.3. Развитие способностей. Сензитивный период.....	96
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	102
5.6.4. Интеллект.....	104
5.6.5. Умственная отсталость.....	110
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	111
<b>Тема 5.7. Потребность, мотив, мотивация.....</b>	<b>115</b>
5.7.1. Схема рождения мотива поведения и действия. Убеждения, стремления, намерения .....	125
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	127
<b>РАЗДЕЛ 6. ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ .....</b>	<b>130</b>
<b>Тема 6.1. Межличностное общение.....</b>	<b>131</b>
6.1.1. Качества, помогающие и мешающие общению.....	132
6.1.2. Виды общения .....	136
6.1.3. Возможные ошибки и барьеры в практике общения .....	149
6.1.4. Проксемика и взаимное расположение при общении.....	152
6.1.5. Установки как психологические позиции в общении.....	157
6.1.6. Принципы общения и отношений .....	158
6.1.7. Приёмы конструктивного общения и саморегуляции .....	160
6.1.8. Конфликтогенное, нейтральное и синтонное поведение в отношениях .....	165
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	169
<b>Тема 6.2. Межличностные отношения и взаимодействия.....</b>	<b>172</b>
6.2.1. Теории межличностных отношений и взаимодействия.....	174
6.2.2. Трансактный анализ общения.....	176
6.2.3. Психологические игры .....	178
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	181
<b>Тема 6.3. Психология малых групп .....</b>	<b>184</b>
6.3.1. Классификации видов групп.....	184
6.3.2. Групповые процессы .....	187
6.3.3. Этапы развития группы .....	191
6.3.4. Межгрупповые отношения и взаимодействия.....	198
Контрольные вопросы, задания и тесты .....	205
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....</b>	<b>209</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Изучение психологии как учебной дисциплины необходимо студентам для того, чтобы получить представление о психике человека и её природе, чтобы уметь дать психологическую характеристику личности, её темперамента, способностей, характера; знать психологические закономерности межличностных отношений в коллективе; уметь применить полученные знания в практической деятельности, а также владеть приёмами психологического воздействия на личность.

Издание является учебным пособием по психологии для студентов экономико-математического факультета УлГТУ. Оно состоит из двух книг, включающих в себя основной курс психологических знаний, необходимых руководителю и специалисту, работающему в системе рыночной экономики. В этот курс входят сведения из разных областей психологической науки, имеющие прямое или косвенное отношение к деятельности субъектов рынка: *общей психологии, психофизиологии, социальной психологии, психодиагностики, психологии управления, психологии маркетинга и некоторых других психологических дисциплин.*

Данная, вторая, книга учебного пособия освещает такие темы, как *темперамент, характер, воля, эмоции и чувства, способности и их природа, потребность, мотив, мотивация, межличностное общение, межличностные отношения и взаимодействия, психология малых групп.* Эти знания необходимы для более глубокого понимания людей и отношений, связанных с профессиональной деятельностью.

В учебном пособии раскрыты все темы, предусмотренные Рабочей программой курса «Психология».

Текст учебного пособия снабжён необходимым методическим аппаратом, который включает в себя контрольные вопросы и задания, темы для докладов, тесты для контроля знаний в количестве 332 шт. Наименования разделов и тем полностью соответствуют вопросам, рассматриваемым на лекционных и семинарских занятиях. Список литературы разделен на две группы:

I – основная литература,

II – дополнительная литература, рекомендуемая для написания рефератов, подготовки тематических сообщений (докладов).

Предполагается, что студент, работающий над рефератом, докладом или занимающийся самообразованием, уже знаком с первоисточниками, включенными в группу I, используемыми на семинарских занятиях. Схема расположения литературных источников – в алфавитном порядке. Даны ссылки на интернет-источники и сайты для скачивания психологической литературы.

Издание будет доступно студентам в электронном виде, поэтому словарь основных психологических понятий не приводится во избежание загромождения пособия. В тексте даются переработанные и уточнённые (в соответствии с правилами формулирования определений) определения основных научных понятий курса.

*Целями* изучения психологии как одной из общеобразовательных дисциплин является формирование нижеперечисленных компетенций.

***Общекультурные компетенции:***

1) знание и понимание законов развития природы, общества и мышления и умение оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности

(ОК-2);

2) владение культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей её достижения (ОК-5);

3) готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе (ОК-7);

4) способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность (ОК-8);

5) умение критически оценивать личные достоинства и недостатки (ОК-11);

6) способность осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации и т. д. (ОК-19);

***Профессиональные компетенции:***

7) способность эффективно организовать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды (ПК-5);

8) способность к анализу и проектированию межличностных, групповых и организационных коммуникаций (ПК-7);

9) способность к экономическому образу мышления (ПК-26).

*Задачи* изучения дисциплины:

– повышение уровня общей и психологической культуры;  
– ознакомление с психологическими особенностями человека, его потребностями и состояниями;

– формирование целостного представления о психологических особенностях человека как факторах успешности его деятельности;

– формирование умений выстраивать общение и отношения, а также предвидеть последствия собственных действий;

– формирование умений самостоятельно оценивать свои возможности;

- формирование умений самостоятельно находить оптимальные пути достижения цели и преодоления жизненных трудностей;
- овладение понятийным аппаратом, описывающим познавательную, эмоционально-волевую, мотивационную, интеллектуальную и регуляторную сферы психического, проблемы личности, мышления, общения и деятельности, саморазвития;
- приобретение опыта анализа профессиональных проблемных ситуаций, организации профессионального общения и взаимодействия, принятия индивидуальных и совместных решений, рефлексии и развития деятельности;
- приобретение опыта выявления и учёта индивидуально-психологических и личностных особенностей людей, стилей их познавательной и профессиональной деятельности;
- ознакомление с характеристиками и методами развития экономического мышления.

## РАЗДЕЛ 5. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

### Тема 5.1. Человек, индивид, личность, индивидуальность, субъект, объект

#### 5.1.1. Личность и индивидуальность

Процесс определения всех понятий, связанных с человеком – свойствами его личности, поведением, психическими процессами и т. п., представляет собой особую сложность. Но, несмотря на это, определения всё же давать нужно.

**Человек** – отдельный представитель вида «Человек разумный» рода «Люди» как носитель совокупности человеческих признаков; это, прежде всего, родовое понятие.

Человека изучают многие науки, каждая – со своей стороны. Т. е. объект у этих наук один – человек, а вот предмет (сторона объекта) – разный.

*Философия* изучает вопросы о природе (сущности) человека, его происхождении, назначении, месте в мире, законы жизни. *Социология* изучает большие группы людей: классы в обществе, малоимущих, богатых, а также пенсионеров, детей, врачей, учителей, православных, расслоение общества и т. д. *Физиология* изучает обменные процессы в организме человека; *анатомия* – строение тела, *медицина* – болезни; *антропология* – биологическую природу человека, т. е. человека как биологический вид; *этнография* – происхождение народов, особенности их быта, нравов, культуры; *культурология* – духовную культуру. *Социальная психология* изучает проявление социально-психологических явлений, возникающих при взаимодействии людей на всех уровнях и во всех сферах. К этим явлениям относятся: общение, настроение, стереотип, конфликт, образ жизни и т. п.

*Психология* изучает личность, индивида, индивидуальность. Эти понятия переплетены между собой. Как? Их соотносённость схематично можно изобразить так, как показано на рисунке 5.1.

**Индивид** (индивидуум) – это конкретный человек со своими биологическими и психическими особенностями (рост, пропорции тела, цвет волос, глаз, кожи, темперамент, способности и т. п.);

– человек как единичное природное существо, представитель вида *Homo sapiens*, носитель индивидуально своеобразных черт.

**Личность** – человек как носитель устойчивых качеств, приобретённых при жизни в обществе и определяющих его поступки и поведение.

Слово *личность* – это перевод латинского слова *persona*. Вначале слово *персона* или *личность* означало маску, которую надевал актёр греческого театра. Сейчас *персона* понимается как особа, личность или просто *важная особа*.



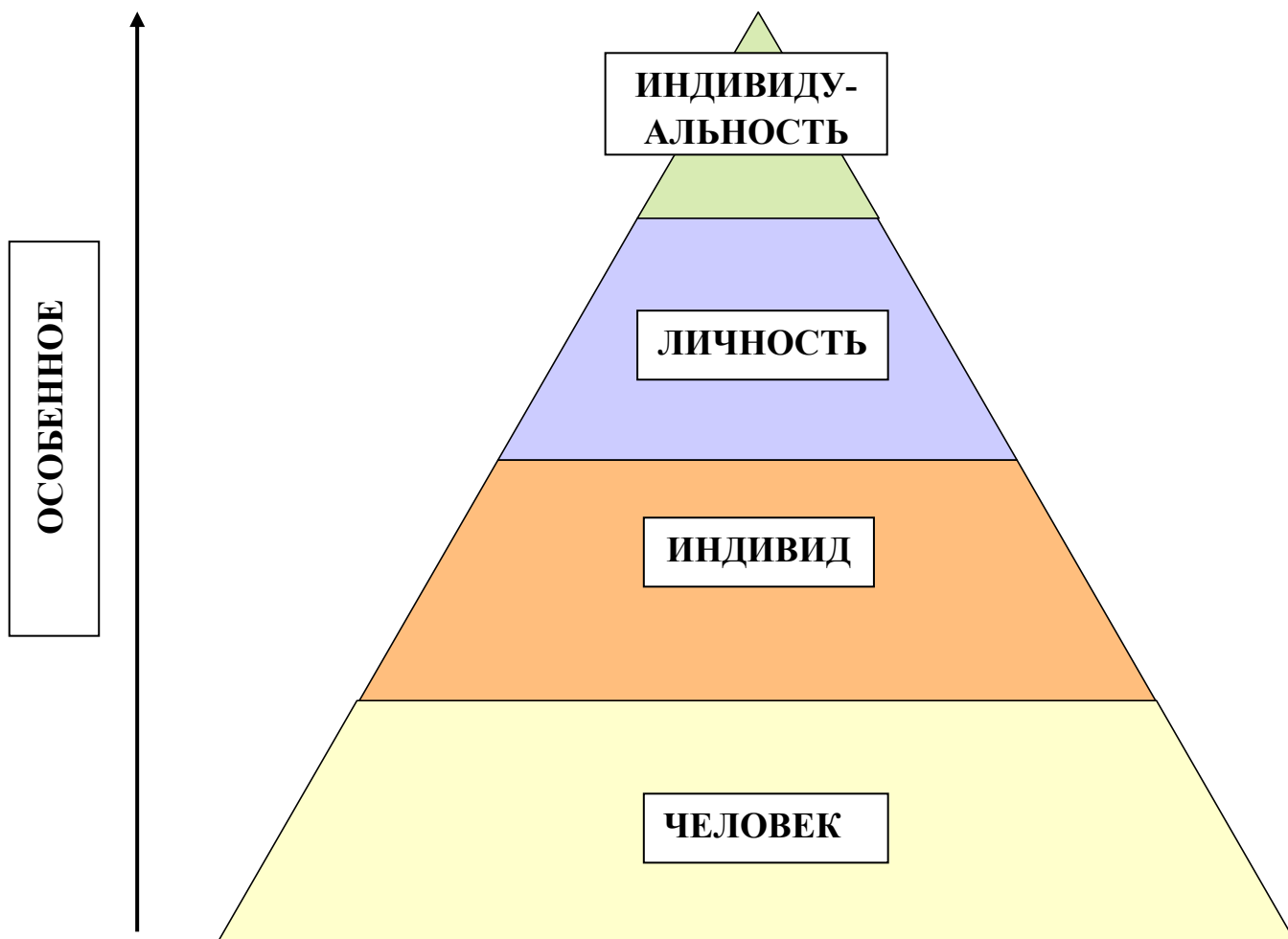


Рисунок 5.1 – Соотношение понятий «человек», «индивид», «личность», «индивидуальность»

Личностью человек не рождается, а становится. Когда? Тогда, когда у человека появляется *самосознание*, т. е. отношение к самому себе, отличающее его от животных. По Канту – тогда, когда человек становится способен подчинять своё поведение нравственным законам.

Однако сейчас *личность* понимается более широко, ведь преступник, не желающий подчинять своё поведение нравственным законам, тоже личность, но преступная. О личности говорят также как о высоконравственной, безнравственной, сильной, независимой, энергичной – т. е. характеризуют человека с **нравственной или деятельностной стороны**.

Главный критерий сформировавшейся личности: способность к сознательному руководству своим поведением. Когда ребёнок впервые говорит: «Я сам!» или «Это я не надену!» – значит, он уже – личность, он требует, чтобы с ним считались.

Личность формируется в процессе социализации. *Социализация* – процесс усвоения индивидом социального опыта. Осуществляется путём

воспитания, обучения, общения, игры. Выделяют следующие механизмы социализации.

1. *Идентификация* (самоотождествление, Я=Ты). Например: я – мама, дочка, учительница; я – папа, дядя Вася, врач.

2. *Подражание* – воспроизведение поведения других людей.

3. *Внушение* – воздействие на сознание и волю для побуждения к определенному поведению; наставление; результат и такой процесс воздействия на психику человека, при котором информация усваивается без её осмысления и понимания, некритично.

4. *Убеждение* – воздействие на сознание личности через обращение к её собственному критическому суждению: разъяснение, склонение к какой-либо точке зрения. Результатом является формирование системы убеждений личности – знаний, ценностей, норм, идеалов.

Совокупность убеждений выступает как *мировоззрение*.

**Индивидуальность** – это: личность как обладатель особенных качеств, присущих только ей (прежде всего творческих);

– личность как носитель психологических особенностей, определяющих её своеобразие, уникальность, самобытность.

Личность становится индивидуальностью в процессе *индивидуализации*.

*Индивидуализация* – процесс самоопределения и обособления личности, её выделения из сообщества.

Характеристики индивидуальности: *яркая, неповторимая, творческая*, т. е. это качественные характеристики.

Индивидом рождаются, личностью становятся, а индивидуальность отстаивают.

**Субъект** – человек, познающий внешний мир (объект) и воздействующий на него для достижения поставленных целей.

Т. е. *субъект* – это тот, кто воздействует, а *объект* – это тот (или то), на кого (или на что) воздействует субъект.

### 5.1.2. Психологическая структура личности

Психологическую структуру личности составляют её психологические свойства и особенности, обычно называемые «*чертами личности*». Их очень много. Это огромное число свойств личности психологи пытаются условно распределить в некоторое количество подструктур. Обобщённо говоря, психологическую структуру личности составляют все те особенности, которые не относятся к физическим и физиологическим, т. е. биологически обусловленным.

Согласно концепции К. К. Платонова, низшим уровнем личности является биологически обусловленная подструктура, в которую входят

возрастные, половые свойства психики, врожденные свойства типа нервной системы и темперамента. Следующая подструктура включает в себя индивидуальные особенности психических процессов человека, т. е. индивидуальные проявления памяти, восприятия, ощущений, мышления, способностей, зависящих как от врожденных факторов, так и от тренировки, развития, совершенствования этих качеств. Следующим уровнем личности является её индивидуальный социальный опыт, в который входят приобретенные человеком знания, умения, навыки и привычки. Эта подструктура формируется преимущественно в процессе обучения, имеет социальный характер. Высшим уровнем личности является её направленность, включающая влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, взгляды, убеждения человека, его мировоззрение, особенности характера, самооценки. Подструктура направленности личности наиболее социально обусловлена, формируется под влиянием воспитания в обществе, наиболее полно отражает идеологию общности, в которую человек включён. Иерархическая структура личности К. К. Платонова показана в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Иерархическая структура личности (по К. К. Платонову)

<b>Краткое название подструктуры</b>	<b>К данной подструктуре относятся</b>	<b>Соотношение биологического и социального</b>
Направленность	Убеждения, мировоззрение, личностные смыслы, характер, интересы	Социальный уровень (биологического почти нет)
Опыт	Знания, умения, навыки, привычки	Социально-биологический уровень (значительно больше социального, чем биологического)
Формы отражения	Особенности познавательных процессов (мышления, памяти, восприятия, ощущения, внимания)	Биосоциальный уровень (биологического больше, чем социального)
Биологические, конституционные свойства	Скорость протекания нервных процессов, соотношение процессов возбуждения и торможения и т. п.; половые и возрастные свойства	Биологический уровень (социальное практически отсутствует)

Выдающийся отечественный психолог С. Л. Рубинштейн выделял в личности *направленность, способности, темперамент, характер, самосознание*. Но А. Н. Леонтьев считал, что личность – это социальная сущность человека, и поэтому темперамент, характер, способности и знания человека не входят в состав личности в качестве ее подструктур, они лишь условия формирования этого образования, социального по своей сущности.

Психологическая структура личности по Малышеву А. А. показана на рисунке 5.2.



Рисунок 5.2 – Психологическая структура личности (по Малышеву А. А.)

При неадекватном развитии личностных свойств человека или врожденной неполноценности нервной системы возникают *психопатии*. Психопатов отличает неадекватность эмоциональных переживаний, в частности, склонность к депрессивным и навязчивым состояниям.

### Контрольные вопросы, задания и тесты

1. Приведите определения личности и раскройте содержание этого понятия.
2. Соотношение понятий «человек», «индивид», «личность», «индивидуальность».
3. Какова иерархическая структура личности?
4. В чем состоит суть концепции структуры личности К. К. Платонова?

### Темы для докладов

1. Соотношение биологического и социального в структуре личности.
2. Механизмы социализации.
3. Типы личности.

**Тесты по теме 5.1. Человек, индивид, личность, индивидуальность, субъект, объект**

<p>I: S: <i>Отдельный представитель вида «Человек разумный» рода «Люди» как носитель совокупности человеческих признаков – это</i></p> <p>a) индивид b) личность c) человек d) индивидуальность</p> <p>I: S: <i>Конкретный человек со своими биологическими и психическими особенностями – это</i></p> <p>a) индивид b) личность c) человек d) индивидуальность</p> <p>I: S: <i>Индивид – это</i></p> <p>a) человек, добившийся высокого положения в обществе b) человек как носитель устойчивых качеств, мотивов, духовных ценностей, приобретенных при жизни в обществе и определяющих его поступки и поведение c) то же, что и личность d) конкретный человек со своими биологическими и психологическими особенностями e) это любой взрослый человек от 25 лет</p> <p>I: S: <i>Человек как носитель устойчивых качеств, мотивов, духовных ценностей, норм, приобретенных при жизни в обществе и определяющих его поступки и поведение – это</i></p> <p>a) индивид b) личность c) человек d) индивидуальность</p> <p>I: S: <i>Личность как обладатель особенных качеств, присущих только ей, – это</i></p> <p>a) индивид b) личность</p>	<p>I: S: <i>Когнитивный диссонанс – это</i></p> <p>a) отсутствие гармонии b) гармония во всем c) рассогласованность знаний d) рассогласованность эмоций</p> <p>I: S: <i>Теорию когнитивного диссонанса разработал</i></p> <p>a) А. Адлер b) З. Фрейд c) Л. Фестингер</p> <p>I: S: <i>Когда человек слышит, видит или читает то, что противоречит его собственным знаниям, мнениям, установкам, тогда он испытывает</i></p> <p>a) головную боль b) недомогание c) психологический дискомфорт d) когнитивный диссонанс</p> <p>I: S: <i>Одним из способов редуцирования когнитивного диссонанса является</i></p> <p>a) покупка новых понравившихся вещей b) приобретение новых знаний c) отказ от своих старых знаний d) отказ от своих старых знаний и принятие новых</p> <p>I: S: <i>Психологическая структура личности включает в себя психологические</i></p> <p>a) процессы b) свойства c) образования (знания, умения и т. п.) d) состояния f) воспоминания</p> <p>I: S: <i>Высшим уровнем личности является её направленность, включающая</i></p> <p>a) желания b) интересы c) склонности d) идеалы e) взгляды</p>
---	--

<p>c) человек d) индивидуальность</p> <p>I: S: <i>Воздействие на подсознание для побуждения к определенному поведению – это</i></p> <p>a) подражание b) внушение c) идентификация d) убеждение</p> <p>I: S: <i>Самоотождествление – это:</i></p> <p>a) подражание b) внушение c) идентификация d) убеждение</p> <p>I: S: <i>Воздействие на сознание личности через обращение к её собственному критическому суждению – это:</i></p> <p>a) подражание b) внушение c) идентификация d) убеждение</p> <p>I: S: <i>Воздействие на сознание для побуждения к определенному поведению – это</i></p> <p>a) подражание b) внушение c) идентификация d) убеждение</p> <p>I: S: <i>Воспроизведение поведения других людей – это</i></p> <p>a) подражание b) внушение c) идентификация d) убеждение</p> <p>I: S: <i>Оценка личностью самого себя, своих качеств, возможностей – это</i></p> <p>a) Я-концепция b) самооценка c) Я-реальное d) автопортрет</p> <p>I: S: <i>Устойчивая, но динамическая система представлений человека о самом себе как о личности, члене общества, работнике и т.д.:</i></p>	<p>f) убеждения g) мировоззрение h) волю</p> <p>I: S: <i>Направленность личности обусловлена</i></p> <p>a) социально b) биологически c) идеологически d) в основном самовоспитанием</p> <p>I: S: <i>Патология характера, при которой у субъекта имеются необратимые свойства, препятствующие его адаптации в социальной среде, – это</i></p> <p>a) психопатия b) акцентуация c) педантизм d) эгоцентризм</p> <p>I: S: <i>Известны следующие психопатии, называемые также термином «расстройство личности»:</i></p> <p>a) шизоидная b) параноидная c) возбудимая d) истерическая e) аффективная f) неустойчивая g) психастеническая h) демонстративная</p> <p>I: S: <i>Личность, которой свойственны повышенная раздражительность и быстрая истощаемость, подлаживание к мнению других людей, пассивность, неготовность к повседневным трудностям:</i></p> <p>a) астеническая b) истерическая c) паранойяльная d) циклоидная</p> <p>I: S: <i>Личность, которой свойственны впечатлительность, внушаемость, эгоцентризм, лабильность аффекта, зависимость от других людей, потребность во внимании и признании:</i></p> <p>a) астеническая b) истерическая c) паранойяльная</p>
---	---

<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Я-концепция</li> <li>b) самооценка</li> <li>c) Я-реальное</li> <li>d) автопортрет</li> </ul> <p>I: S: Процесс самоопределения, обособления личности, её выделения из общества – это</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) отчуждение</li> <li>b) индивидуализация</li> <li>c) успех</li> <li>d) воспитание</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>d) циклоидная</li> </ul> <p>I: S: Личность, которая отличается замкнутостью, скрытностью, оторванностью от реальности, сухостью и холодностью в отношениях с близкими людьми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) шизоидная</li> <li>b) циклоидная</li> <li>c) паранойяльная</li> <li>d) истерическая</li> </ul>
---	---

## Тема 5.2. Темперамент

### 5.2.1. История учений о типах темперамента

Темперамент, по определению И. П. Павлова, относится к генотипу (т. е. является врождённой характеристикой), а характер относится к фенотипу (т. е. является приобретённой характеристикой).

**Темперамент** – динамическая характеристика человека, его психических процессов и поведения – деятельности, общения и т. п. Показатели динамики – скорость, интенсивность, темп (ритм).

*Темперамент – биологический фундамент личности.* Это самая устойчивая и практически неизменная характеристика человека (на определённом временном промежутке) и не зависит от ситуации, возраста и т. п.

Но от темперамента зависит многое: скорость мыслительных процессов, эмоциональных и поведенческих реакций, в том числе вербальных и невербальных; устойчивость и переключаемость внимания и т. п.

Темперамент заинтересовал человечество давно – уже более 25 веков назад; люди всё время пытались понять, от чего зависят динамические характеристики поведения.

Представления об органических основах темперамента неоднократно сменяли друг друга. Среди основных гипотез причин наличия того или иного типа темперамента были: *телосложение* (конституциональная теория), *химический состав крови* (гуморальная теория), *деятельность желез внутренней секреции, диаметр просвета и толщина стенок кровеносных сосудов, тонус нервных и мышечных тканей, деятельность желез внутренней секреции.* Эти гипотезы не подтвердились. Последняя гипотеза – темперамент зависит от свойств нервной системы человека. Эта гипотеза была выдвинута и научно доказана И. П. Павловым. Создателем учения о темпераментах считается древнегреческий врач Гиппократ (V в. до н. э.). Он утверждал, что люди различаются соотношением четырёх основных «соков организма» – крови, флегмы, желтой жёлчи и черной жёлчи. Исхо-

дя из его учения, самый знаменитый после Гиппократов врач античности **Клавдий Гален** (II в. до н. э.) разработал первую типологию темпераментов, которую он изложил в известном трактате «De temperamentum». Согласно его учению, тип темперамента зависит от преобладания в организме одного из соков. Им были выделены темпераменты, которые и в наше время пользуются широкой известностью: *сангвиника* (кровь), *флегматика* (флегма), *холерика* (жёлтая жёлчь) и *меланхолика* (чёрная жёлчь). Эта концепция имела огромное влияние на учёных на протяжении многих столетий.

С древнейших времен исследователи, наблюдая значительное разнообразие поведения, совпадающее с различиями в телосложении и физиологических функциях, пытались их упорядочивать, каким-то образом их группировать. Так возникли самые различные типологии темпераментов. Наибольший интерес представляют те из них, в которых свойства темперамента, понимаемые как наследственные или врожденные, связывались с индивидуальными различиями в особенностях телосложения. Эти типологии получили название **конституционных типологий**. Так, наибольшее распространение получила типология, предложенная немецким психиатром и психологом Эрнстом Кречмером, который в 1921 г. опубликовал свою работу «Строение тела и характер». Главная его идея заключалась в том, что люди с определенным типом телосложения имеют определенные психические особенности. Им было проведено множество измерений частей тела, что позволило ему выделить четыре конституциональных типа:

*астеник* – характеризуется хрупким телосложением, высоким ростом, плоской грудной клеткой. Плечи узкие, нижние конечности – длинные и худые;

*пикник* – человек с выраженной жировой тканью, тучный, малого или среднего роста, расплывшимся туловищем с большим животом и круглой головой на короткой шее;

*атлетик* – человек с развитой мускулатурой, крепким телосложением, характерен высокий или средний рост, широкие плечи, узкие бедра;

*диспластик* – человек с бесформенным, неправильным строением. Индивиды этого типа характеризуются различными деформациями телосложения (чрезмерный рост и т. п.).

С названными типами строения тела Э. Кречмер соотносит 3 выделенных им типа темперамента, которые он назвал: *шизотимик*, *иксотимик* и *циклотимик*.

*Шизотимик* имеет *астеническое* телосложение, он замкнут, склонен к колебаниям эмоций, упрям, ригиден (с трудом меняет установки и взгляды), с трудом приспосабливается к окружению. Высокомерен, стремится к превосходству.



В отличие от него *иксотимик* обладает *атлетическим* телосложением. Это спокойный, маловпечатлительный человек со сдержанными жестами и мимикой, с невысокой гибкостью мышления, часто мелочный. Предрасположен к эпилепсии.

*Пикническое* телосложение имеет *циклотимик*, его эмоции колеблются между радостью и печалью, он легко контактирует с людьми, добросердечен и реалистичен во взглядах. Предрасположен к маниакально-депрессивному психозу.

Теория Э. Кречмера была очень распространена в Европе, а в США приобрела популярность концепция темперамента Уильяма Герберта Шелдона, сформулированная в 40-х годах XX века.

В основе взглядов У. Шелдона также лежит предположение о том, что тело и темперамент – это два параметра человека, связанных между собой. Структура тела определяет темперамент, который является его функцией. У. Шелдон исходил из гипотезы о существовании основных типов телосложения, описывая которые, он заимствовал термины из эмбриологии. Им были выделены три типа: 1) *эндоморфный* (из эндодермы образуются преимущественно внутренние органы); 2) *мезоморфный* (из мезодермы образуется мышечная ткань); 3) *экторморфный* (из эктодермы развивается кожа и нервная ткань). При этом людям с эндоморфным типом свойственно относительно слабое телосложение с избытком жировой ткани; мезоморфному типу свойственно иметь стройное и крепкое тело, большую физическую устойчивость и силу; а эктоморфному – хрупкий организм, плоскую грудную клетку, длинные тонкие конечности со слабой мускулатурой. По У. Шелдону, этим типам телосложения соответствуют определённые типы темпераментов, названные им в зависимости от функций определённых органов тела: *висцеротония* («внутренности»), *соматотония* (от греч. soma – тело), *церебротония* (от лат. cerebrum – мозг). Лиц с преобладанием висцеротонии У. Шелдон называет *висцеротониками* и далее, соответственно, *соматотониками* и *церебротониками* и считает, что каждый человек обладает всеми названными группами свойств. Однако различия между людьми определяются преобладанием тех или иных свойств.

В психологической науке большинство конституционных концепций стало объектом острой критики.

## 5.2.2. Типы темперамента

Автором теории, связавшей тип темперамента с типом нервной системы, является Иван Петрович Павлов. Теория получила развитие и экспериментальное подтверждение в работах и его последователей. И. П. Павлов показал, что два основных нервных процесса – *возбуждение* и *тор-*

*можение* – характеризуют деятельность головного мозга, и от рождения они у всех людей разные: *по силе, уравновешенности, подвижности*. В зависимости от соотношения этих свойств нервной системы Павлов выделил четыре основных типа высшей нервной деятельности (типа нервной системы (НС)):

1) **сильный, неуравновешенный** или «*безудержный*» тип НС соответствует темпераменту *холерика*;

2) **сильный, уравновешенный, подвижный** или «*живой*» тип НС соответствует темпераменту *сангвиника*;

3) **сильный, уравновешенный, инертный** или *медлительный* тип НС соответствует темпераменту *флегматика*;

4) *слабый* тип НС обуславливает темперамент *меланхолика*.

Их взаимосвязь показана на рисунке.



Рисунок 5.3 – Связь типа нервной системы и темперамента (по И. П. Павлову). В скобках указан предпочитаемый цвет

**Сангвиник** – человек с сильной, уравновешенной, подвижной НС, подвижен, общителен, легко приспосабливается к изменениям внешней среды, инициативен. Имеет широкий круг знакомств, энергичен, продуктивен. Речь громкая, быстрая, мимика выразительная. Эмоции проявляются ярко, склонен к положительным эмоциям, движения нерезкие.

В компании способен занять лидерскую позицию. Не реагирует на слабые раздражители, не раним, быстро восстанавливает силы, легко переходит от покоя к деятельности и от одной деятельности к другой. Не может долго предаваться мрачным мыслям. Умеет держать себя в руках. Легко отказывается от устаревших стереотипов. У него гибкий ум, он смел и находчив, способен не терять самообладание. Он скорее тактик, чем стратег. При неудачах не отчаивается. В незнакомой компании, коллективе чувствует себя, как рыба в воде. Легко адаптируется, практичен, покла-

дист, оптимистичен, любит точность и объективность. Однако он впечатлителен, подвижен, что может приводить к снижению сосредоточенности, к поверхностности и поспешности. Не отличается постоянством. Любовь начинается с первого взгляда. Склонен к реакциям «льва». Любимый цвет – жёлтый.

**Флегматик** отличается замедленностью реакций, спокоен, ровен, терпелив, настойчив, выдержан, не обидчив. Хорошо сопротивляется сильным и длительным раздражителям. Его трудно рассмешить и опечалить. С трудом привыкает к новым людям. Не любит менять друзей, обстановку, работу. Обладает высокой работоспособностью, но тяжело входит в работу, хотя выполняет её спокойно, методично, не отвлекаясь. С трудом переключается на новую работу. Любит порядок. Не находчив, не способен отказаться от стереотипов, ригиден. Скептичен, требует доказательств. Склонен к положительным эмоциональным реакциям. Прочно усваивает материал, последователен. Воспринимает только доводы, эмоциями его убедить невозможно. Он скорее стратег, чем тактик. На стадии планирования и подготовки работ особенно эффективен. Речь неторопливая. Любовные отношения начинает с дружбы, т. к. у него замедлен ритм чувств. Но трудно и медленно приспосабливается к новым условиям, долго колеблется, не может работать при дефиците времени. Спит 8–9 часов. Любимый цвет – зелёный.

Предпочитает работать не в группе, а индивидуально.

**Холерик** – отличается нетерпеливостью, вспыльчивостью, бывает резким, крикливым. Поскольку возбуждение преобладает над торможением, то он плохо приспособлен к деятельности, требующей спокойного темпа, плавных движений. Работоспособен, настойчив, речь быстрая, неровная. Сильная нервная система позволяет работать напряжённо в критических ситуациях. Но работоспособность носит циклический характер, после подъёма наступает раздражение, упадок сил, вялость. Склонен к реакциям гнева и ярости («стресс льва»), эмоционально взрывает, непредсказуем, у него слабый самоконтроль в стрессовых ситуациях. Любовь начинается со «взрыва». Однако решения бывают недостаточно продуманными. Ему свойственны неровность поведения, самочувствия, подверженность нервным срывам и конфликтам. Необуздан, порывист (Пётр I). Непостоянство – его характерная черта. Ему достаточно 6–7 часов сна.

Холерик – человек, нервная система которого характеризуется преобладанием возбуждения над торможением, вследствие чего он реагирует очень быстро, часто необдуманно, не успевая себя затормозить, сдержаться, проявляет нетерпение, порывистость, резкость в движениях, вспыльчивость, необузданность, несдержанность. Неуравновешенность его нервной системы определяет цикличность в его активности и бодрости: увлечшись каким-нибудь делом, он страстно, с полной отдачей работает, но сил ему

хватает ненадолго, и, как только они истощаются, он дорабатывается до того, что все ему нелегко. Появляется раздражённое состояние, плохое настроение, упадок сил и вялость (все валится из рук). Чередование положительных циклов подъёмов настроения и энергичности с отрицательными циклами спада, депрессии обуславливает неровность поведения и самочувствия, его повышенную подверженность к появлению невротических срывов и конфликтов с людьми. Склонен к реакциям «льва». Любимый цвет – красный.

**Меланхолик** – человек со слабой выносливостью, он тревожен, беспокоен, заторможен, робок, пассивен. Теряется в новой обстановке, легко и часто плачет, обижается, плохо переносит стресс, быстро утомляется. Реагирует на малейшие раздражители, он внушаем, настроение неустойчивое. Он легко улавливает нюансы в настроении людей. Часто имеет выраженные художественные способности, богатое воображение. Склонен к реакциям страха. Часто бывает грустен, подавлен, не уверен в себе. Мирощущение драматическое, очень чувствителен к эмоциональному отвержению, озабочен отношением окружающих к себе, осторожен в контактах. Сильный раздражитель может вызвать срыв, наступает «стресс кролика». В стрессовых ситуациях деятельность может ухудшаться. Закомплексован, мнителен; часто бывает грустен, слезлив; убежден в своей неспособности нести бремя ответственности не только за других, но и за себя. Могут возникать невротические расстройства. Любимый цвет – синий.

Художник-карикатурист Херлуф Бидstrup так изобразил эти четыре типа темперамента (см. рисунок 5.4).

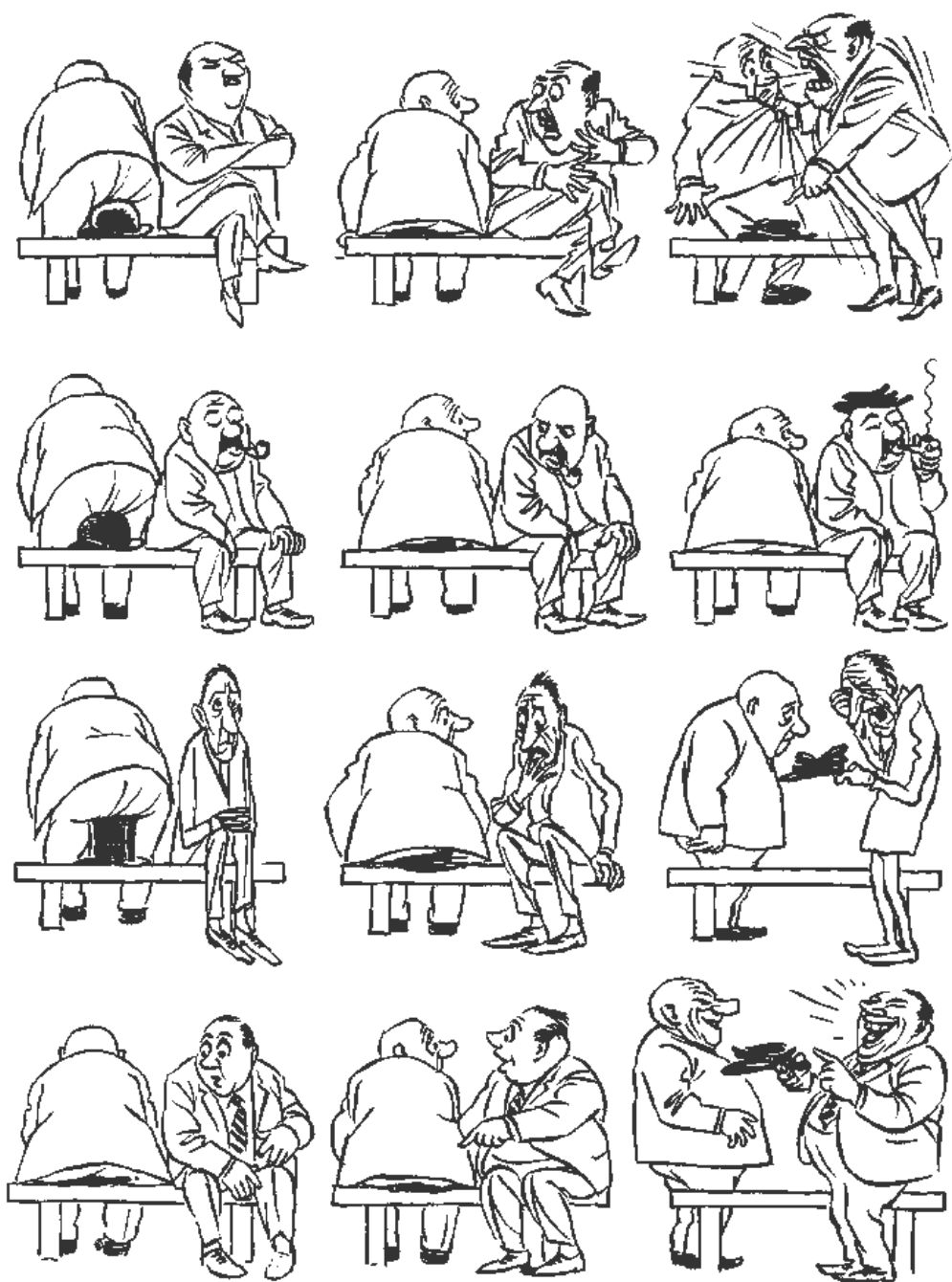


Рисунок 5.4 – Изображение типов темперамента художником-карикатуристом Херлуфом Бидstrupом

Хотя тип нервной системы и определяется наследственностью, но не является абсолютно неизменным. С возрастом, а также под действием систематических тренировок, воспитания, жизненных обстоятельств нервные процессы могут ослабеть или усилиться, может ускориться или замедлиться их переключаемость. Например, среди детей преобладают холерики и сангвиники (они бодр, энергичны, веселы, легко и сильно возбуждаются; заплавав, через минуту могут отвлечься и радостно смеяться, т. е. присут-

ствует высокая подвижность нервных процессов). Среди пожилых людей, наоборот, много флегматиков и меланхоликов.

Отметим, что темперамент определяет лишь динамические, но не содержательные характеристики поведения. На основе одного и того же темперамента возможна и великая, и преступная, и социально ничтожная личность.

### Контрольные вопросы, задания и тесты

1. Темперамент как свойство личности.
2. Основные типы темперамента (холерический, сангвинический, флегматический, меланхолический).
3. Какова связь типа нервной системы и темперамента (по И.П. Павлову)?
4. Что является физиологической основой темперамента?
5. Влияние темперамента на поведение.

#### Темы для докладов

1. Конституциональные типологии Э. Кречмера и У. Шелдона.
2. Психологические характеристики различных типов темперамента.
3. Влияние темперамента на успешность деятельности человека.

#### Тесты по теме 5.2. Темперамент

<p>I: S: <i>Динамическая характеристика человека, его психических процессов и поведения:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) темперамент</li> <li>b) личность</li> <li>c) характер</li> <li>d) настроение</li> </ol> <p>I: S: <i>Темперамент зависит от</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) свойств нервной системы</li> <li>b) состава крови</li> <li>c) строения тела</li> <li>d) характера</li> </ol> <p>I: S: <i>Темперамент – это характеристика</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) практически неизменная</li> <li>b) изменяющаяся со временем</li> <li>c) зависящая от погоды</li> <li>d) зависящая от воспитания</li> </ol> <p>I: S: <i>Скорость психических реакций, действий, поведения определяется</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) волей</li> <li>b) характером</li> </ol>	<p>I: S: <i>Флегматик отличается от других типов</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) подвижностью</li> <li>b) тревожностью</li> <li>c) замедленностью</li> <li>d) нетерпеливостью</li> </ol> <p>I: S: <i>Тревожностью, беспокойностью, заторможенностью, робостью, склонностью к реакциям страха характеризуется</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) холерик</li> <li>b) флегматик</li> <li>c) меланхолик</li> <li>d) сангвиник</li> </ol> <p>I: S: <i>Автором теории, связывающей тип темперамента с типом нервной системы, является</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) З. Фрейд</li> <li>b) А. Адлер</li> <li>c) А. Шопенгауэр</li> <li>d) И. Павлов</li> </ol>
---	--

<p>c) темпераментом d) эмоциональностью</p> <p>I: S: <i>Темперамент является</i></p> <p>a) врождённой характеристикой b) характеристикой, приобретённой в процессе воспитания и развития c) внешним качеством по отношению к человеку d) тайной, неразгаданной характеристикой человека</p> <p>I: S: <i>Согласно устаревшим теориям, темперамент человека зависит от:</i></p> <p>a) настроения человека b) химического состава его крови c) телосложения d) деятельности желез внутренней секреции</p> <p>I: S: <i>Тип нервной системы, свойственный сангвинику</i></p> <p>a) слабый b) сильный c) неуравновешенный d) инертный</p> <p>I: S: <i>Спокойствие, уравновешенность, терпеливость, медлительность характерны для</i></p> <p>a) холерика b) сангвиника c) меланхолика d) флегматика</p> <p>I: S: <i>Холерик обладает следующими динамическими качествами:</i></p> <p>a) нетерпеливостью и порывистостью b) скептичностью и замкнутостью c) большой работоспособностью d) гибким умом и находчивостью</p> <p>I: S: <i>Неуравновешенным типом нервной системы обладает</i></p> <p>a) сангвиник b) меланхолик c) флегматик d) холерик</p>	<p>I: S: <i>Подвижен, общителен, легко приспособляется к изменениям внешней среды – это ###</i> с*нгвиник</p> <p>I: S: <i>Имеет замедленную реакцию, спокоен, ровен, терпелив, выдержан, настойчив – это ###</i> фл*гматик</p> <p>I: S: <i>Нетерпеливый, вспыльчивый, резкий, крикливый; у него возбуждение преобладает над торможением – это ###</i> х*лерик</p> <p>I: S: <i>Слабая выносливость, неуверенность в себе, заторможенность, пассивность – этим характеризуются</i> м*л*нхолик</p> <p>I: S: <i>Темперамент – это свойство</i></p> <p>a) врожденное b) приобретенное c) и то, и другое</p> <p>I: S: <i>Оптимальное соответствие темперамента условиям и характеристикам работы:</i></p> <p>L1: холерик L2: сангвиник L3: флегматик L4: меланхолик</p> <p>R1: аврал, спешка, срочность R2: задания достаточно высокой сложности, продолжительности, напряжённости, ответственности, темпа R3: методичная, планомерная, однообразная работа, требующая напряжения и сосредоточенности R4: работа, не требующая длительного напряжения, быстрого темпа и частых контактов с людьми</p>
---	---

## Тема 5.3. Характер

**Характер** (греч. «печать», «чеканка») – это совокупность наиболее существенных, устойчивых черт личности, определяющих её отношение к окружающему миру, а также способы поведения и эмоционального реагирования. Характер – продукт общества, явление социальное. Он обусловлен культурой человека, его воспитанием и самовоспитанием.

Человек с характером – это тот, кто способен проявить *самостоятельность, инициативность, последовательность, независимость, волю, настойчивость, целеустремленность и упорство, выдержку, смелость*. Поступки такого человека осознанны и обдуманы.

А бесхарактерный – это тот, кто плывет по течению, кто управляем, ведом другими людьми и обстоятельствами.

Наличие целей в жизни – главное условие образования характера. Бесхарактерному человеку свойственно отсутствие или разбросанность целей. Содержание характера раскрывает жизненную *направленность личности, т. е. её материальные и духовные потребности, интересы, убеждения, идеалы и т. д.* Направленность личности определяет цели, жизненные планы человека, степень его жизненной активности. Характер человека предполагает наличие чего-то значимого для него в мире, в жизни, чего-то такого, от чего зависят мотивы его поступков, цели его действий, которые он себе ставит.

Характер является одним из основных проявлений личности. Поэтому *черты личности* вполне могут рассматриваться и как *черты характера*. Черты личности – стабильные и устойчивые характеристики личности.

Характер занимает центральное место в общей структуре личности, объединяя все другие свойства и особенности поведения. Характер человека влияет на его познавательные процессы – восприятие, внимание, воображение, мышление и память; на эмоциональные проявления; на мотивацию и волю, на развитие способностей. Именно характер определяет индивидуальность и своеобразие личности.

Несмотря на то что характер относят к индивидуальным особенностям личности, в структуре характера можно выделить черты, общие для определенной группы людей. Даже у самого оригинального человека можно найти какую-то черту (например, необычность, непредсказуемость поведения), обладание которой позволяет отнести его к группе людей с аналогичным поведением.

В данном случае нужно говорить о типических чертах характера. Н. Д. Левитов считает, что тип характера – это конкретное выражение в индивидуальном характере черт, общих для некоторой группы людей.

*Характер не является врождённым* – он формируется в жизни и деятельности человека как представителя определённой группы, опреде-



лённого общества. Поэтому характер человека – это всегда продукт общества, чем и объясняется сходство и различие в характерах людей, принадлежащих к различным группам.

В индивидуальном характере отражаются многообразные типические черты: национальные, профессиональные, возрастные. Типические черты нередко фиксируются обыденным сознанием в различных установках и стереотипах. Своеобразно преломляясь, в национальных особенностях проявляются типические черты, присущие дошкольникам, подросткам, пожилым людям и т. д. Нетрудно описать типический характер врача, военного, в то же время каждый типический характер имеет свои индивидуальные черты.

Характер не является застывшим образованием, он формируется на всём жизненном пути человека. Анатомо-физиологические задатки не предопределяют абсолютно развитие того или иного характера. Признание же зависимости характера от таких факторов, как внешний облик, конституция тела, дата рождения, имя и т. п., ведет к признанию невозможности сколько-нибудь существенным образом изменять и воспитывать характер. Однако вся практика воспитания опровергает тезис о постоянстве характера, подобные случаи возможны лишь в случае патологии личности.

*Характер, несмотря на свою многогранность, лишь одна из сторон, но не вся личность.* Человек способен подняться над своим характером, способен изменить его, поэтому, когда говорят о прогнозировании поведения, не забывают, что оно имеет определенную вероятность и не может быть абсолютным. Личность может бросить вызов обстоятельствам и стать другой (если, конечно, она не скрывает свое бессилие за фразой «Такой уж у меня характер»).

Несмотря на устойчивость, тип характера обладает определённой пластичностью. Под влиянием жизненных обстоятельств и воспитания, требований общества тип характера изменяется и развивается.

### 5.3.1. История учений о характере

**Характерология** – отрасль психологии личности (иногда рассматривается как самостоятельная психологическая наука в индивидуальной психологии). Основателем характерологии считается древнегреческий учёный и писатель Теофраст, автор труда «Характеры». Трактат Теофраста содержал описание 31 типа, каждый из которых определялся на основе доминирования той или иной черты.

Учение о характере – *характерология* – имеет длительную историю своего развития. Важнейшими проблемами характерологии на протяжении веков было установление типов характера и их определения по его проявлениям с целью прогнозировать поведение человека в различных ситуаци-

ях. Так как характер является прижизненным образованием личности, большинство существующих его классификаций исходят из оснований, являющихся внешними, опосредованными факторами развития личности.

Перечислим некоторые направления характерологии: *астрологическое (по гороскопу), по имени, физиогномика, френология, хиромантия, дерматоглифика, хирогномия, графология.*

Одной из наиболее древних попыток прогнозирования поведения человека является объяснение его характера датой рождения – **гороскопом**. Практически все гороскопы составляются одинаково: общепринятый временной период разбивается на определенные интервалы, каждому из которых присваивается определенный знак, символ. Описание характера человека дается через призму различных свойств этого символа. Однако характеры людей, родившихся в одно и то же время, по разным гороскопам оказываются различными. Так, например, в соответствии с гороскопом друидов, проводящих связь человеческих характеров с деревьями, человек, родившийся в интервале с 22 декабря по 1 января, является яблоней. Согласно гороскопу яблоня редко бывает высокой, много в ней симпатичного, много обаяния, сердечности. Внушает мысль о любви, даже когда сама о ней и не думает. По астрологическим знакам Зодиака человек, родившийся в период с 22 декабря по 20 января, – Козерог. По данному гороскопу это предполагает упрямый характер, наиболее стойкий, выносливый, скрытый, тайно самолюбивый. Живет реальной действительностью, преодолевая неприятности и препятствия.

Восточные гороскопы устанавливают 12-годичные циклы, каждый из которых проходит под знаком какого-нибудь животного. Человек, рожденный в определенном году, получает ряд врождённых свойств, в соответствии с которыми и складывается его характер. Однако сравнение характеристик аналогичных животных в японском или, скажем, китайском гороскопах также существенно различается.

Не менее популярны попытки связать характер человека с его **именем**. В последнее время эта ветвь характерологии получила новый импульс развития.

Значительное влияние на развитие характерологии оказала **физиогномика** – учение о связи между внешним обликом человека и его принадлежностью к определенному типу личности, благодаря чему по внешним признакам могут быть установлены психологические характеристики этого типа. Уже Аристотель и Платон предлагали определять характер человека, отыскивая в его внешности черты сходства с каким-нибудь животным, а затем отождествляли его характер, как в восточном гороскопе, с характером этого животного. Так, по Аристотелю, толстый, как у быка, нос означал лень, широкий нос с большими ноздрями, как у свиньи, – глупость,

нос, как у льва, – важность, волосы тонкие, как шерсть у коз, овец и зайцев, – робость, волосы жесткие, как у львов и кабанов, – храбрость.

В XVIII веке швейцарский писатель Иоганн Каспар Лафатер написал труд «Физиогномика», в котором доказывал, что человеческая голова есть зеркало души и изучение её строения, конфигурации черепа, мимики есть основной путь познания характера. Его выводы основывались на собственных соображениях по поводу портретов знаменитых личностей (среди которых было немало мифических типа библейских пророков). Идеи И. К. Лафатера не оправдались в его собственном опыте. Так, его физиогномика не помогла ему распознать характер случайного попутчика во время беседы, который его убил.

При определении характера человека физиогномисты использовали в качестве определяющих самые различные признаки: *лоб, нос, глаза, губы, уши, подбородок*. Например, А. Делестр отмечал, что степень сжимания губ прямо пропорциональна твердости характера; расслабленные губы – признак обладания «женскими» чертами характера (мягкость, любезность), и чем больше – тем выраженнее (у глупого человека, например, рот вообще открыт). Это объяснялось тем, что, даже когда человек смеется, на его лице рефлекторно возникает определенная маска, соответствующим образом связанная с характером. Улыбка может быть самодовольной, сладкой, счастливой, светлой, холодной, насмешливой, кроткой, глупой и пр.

Однако самым важным показателем характера являлись *глаза* человека. Аристотель указывал, что большие добродушные, но выпуклые глаза являются признаком глупости. Л. Н. Толстой различал, например, хитрые глаза, лучистые, светлый взгляд, грустный, холодный, безжизненный. Он писал: «Есть люди, у которых одни глаза смеются, – эти люди хитрые и эгоисты. Есть люди, у которых рот смеётся без глаз, – это люди слабые, нерешительные, и оба эти смеха неприятны».

В настоящее время под эти чисто беллетрические факты пытаются подвести научные доказательства. Американские психологи Дж. Глайв и Э. Клери после пятилетнего изучения черт характера примерно 10 тысяч детей доказали, что дети с темными глазами обладают большей жизнью, инициативой и более беспокойным характером, нежели дети со светлыми глазами. У взрослых возможны некоторые отклонения. Авторы утверждают, что люди с темно-голубыми глазами весьма настойчивы, но имеют склонность к сентиментальности. Они легко поддаются настроению, долго помнят обиды, бывают капризны, иногда их поступки непредсказуемы. Люди с темно-серым цветом глаз – упрямы и смелы, они настойчивы и добиваются своего, несмотря на различные трудности. Бывают вспыльчивы и злопамятны. Ревнивы, большей частью однолюбы. Те, кто обладает темно-кариыми глазами, веселы, остроумны, вспыльчивы, но отходчивы. Они влюбчивы, но не очень постоянны. Как правило, общительны, любят

юмор, легко сходятся с людьми. Обладатели светло-карих глаз застенчивы, склонны к уединению, мечтательны, тяжело переносят нанесенную им обиду. Трудолюбивы, старательны, на них можно положиться – они не подведут. Синие глаза свидетельствуют о романтических наклонностях, но в то же время об эгоизме и самомнении. Синеглазые легко поддаются порывам, но быстро остывают. Их несомненно положительная черта – правдивость. Что же касается людей с зелёными и серо-зелёными глазами, то, как утверждают Дж. Глайв и Э. Клери, в большинстве случаев они имеют сильную волю, решительны и неукоснительно идут к своей цели. Они отличаются постоянством. Бывают жесткими и несговорчивыми.

Австрийский врач Франц Галль для определения характера разработал целую «научную систему» – **френологию** (от слова «френ» – «ум»). **Френология** – искусство угадывать характер человека по строению его черепа. Он опубликовал свою систему в 1805 г.; считал, что все свойства характера имеют строгое представительство в полушариях головного мозга. Степень выраженности этих качеств находится в прямой зависимости от величины соответствующих участков мозга. Выпуклости и впадины мозга зеркально отражаются на строении черепа, и, таким образом, по характеру черепа можно судить о характере человека. Ф. Галль составил социальные френологические карты, где разместил качества характера по различным шишкам и впадинам черепа и мозга.

В качестве отдельного направления характерологии можно выделить определение индивидуальных особенностей человека *по его позе, положению тела*. По мнению некоторых психологов, наиболее ярко характер раскрывается в позе человека: как он стоит, как идет, как сидит и даже в какой позе засыпает.

Не менее знаменитую и богатую историю, чем физиогномическое направление в характерологии, имеет **хиромантия** (от др.-греч. χείρ – рука и μαντεία – гадание, пророчество). Хиромантия – система предсказаний черт характера человека и его судьбы *по кожному рельефу ладоней, а также холмам на ладони и по внешнему виду руки*. Хиромантия известна с глубокой древности, но наибольший расцвет приходится на XVI–XVIII вв., когда во многих университетах стран Европы существовали кафедры хиромантии. В своих истоках хиромантия тесно связана с астрологией, поскольку главными признаками руки, которые принимаются во внимание, являются 7 холмов на ладони, называемые именами Солнца и планет: Венеры, Юпитера, Сатурна, Солнца (Аполлона), Меркурия, Марса и Луны, «отвечающих» за определённую черту характера или наклонности человека. Пальцы руки, под которыми располагаются холмы, носят те же названия пяти планет, что и холмы: Венера (большой палец), Юпитер (указательный), Сатурн (средний), Солнце (Аполлон) (безымянный), Меркурий (мизинец). Каждая планета имеет свои символы: Венера – любовь, жизне-

любие; Юпитер – власть; Сатурн – время, судьба, рок; Солнце (Аполлон) – успех, дары и таланты; Меркурий – торговля, практическая деятельность, смеяшлённость. Ниже холма Меркурия, уже на ребре ладони, – холм Марса, а под ним – холм Луны.

Как справедливо пишет Википедия, хиромантия, наряду с эзотерической, парапсихологией, астрологией, биоэнергетикой и другими оккультными учениями, не признана как наука ни одним серьёзным научным сообществом. В наши дни большинство исследователей причисляют хиромантию к лженаукам, или псевдонаукам.

Изучение линий на ладони и пальцах привело к возникновению новой отрасли знания – **дерматоглифики**. Было, в частности, показано, что формирование рисунка ладоней каждого человека, как и развитие мозга, происходит на 3–4 месяце внутриутробного развития и обусловлено одним и тем же влиянием генного набора родителей или хромосомными отклонениями плода. Поэтому рисунок ладоней следует рассматривать скорее как анатомическую или физиологическую особенность организма, и она может быть поставлена в один ряд с конституционным направлением характеристики, ярким представителем которого был Э. Кречмер. Предсказательной и объяснительной силы линии ладони не имеют.

Дерматоглифика сравнительно молода: ее возникновение относят к 1892 году, когда один из оригинальнейших биологов своего времени – двоюродный брат Чарльза Дарвина сэр Фрэнсис Гальтон – выпустил свой теперь уже классический труд о пальцевых отпечатках. Но ещё в 1880 году два автора – Г. Фулдс и В. Гершель – опубликовали в авторитетном английском научном журнале «Nature» свои сообщения о возможностях идентификации личности по пальцевым отпечаткам. Один из них даже предложил Скотланд-Ярду использовать это открытие, но был отвергнут. И все же именно с того времени ведет свою историю *дактилоскопия*, которая столь широко применяется сегодня в криминалистике.

В настоящее время ни антропология, ни анатомия, ни психология не располагают никакими сколько-нибудь достоверными данными о том, что характер человека зависит от строения тела, конфигурации лица, цвета глаз и т. д. Следует ли из этого, что определение характера человека на основании изучения его внешности невозможно? Вероятно, есть смысл вспомнить высказывание Чарльза Дарвина о том, что для физиогномиста существенно знать, что «... каждый индивидуум сокращает преимущественно только определенные мускулы лица, образуемые их обычными сокращениями, могут сделаться более глубокими и видимыми». Связь между внешностью человека и складом его характера отчетливо прослеживается как в литературных произведениях, так и в изображении великих мастеров портрета. Однако научная психология исходит из положения, что зависимость между привычным выражением лица человека и складом его харак-

тера не является однозначной. То или иное выражение лица, складки, морщины могут иметь самые различные причины возникновения. И здесь нельзя не согласиться с А. В. Петровским, что причиной слегка приоткрытого рта может быть не только глупость человека, но и глухота, и больная носоглотка, и напряжённое внимание.

**Хирогномия** – искусство определения характера человека по форме его руки, величине и форме его пальцев и ногтей.

В этом отношении более ценной в диагностическом отношении можно считать **графологию** – науку, которая рассматривает *почерк и подпись* человека как разновидность выразительных движений, отражающих психологические свойства пишущего. Графологические сведения, накапливаемые веками, устанавливали связь между особенностями почерка и характером.

Конечно, наиболее адекватное представление о характере человека можно получить, зная специфику его поступков, поведения, деятельности. Движения и действия, выполнение которых становится в определённых условиях потребностью, как известно, называют привычками. Привычные действия человека, повторяясь, становятся чертами характера, составляя его существо, влияя на положение человека в общественной жизни и на отношение к нему со стороны других людей.

### 5.3.2. Формирование характера человека и его черт

В словаре русского языка С. И. Ожегова насчитывается более 1500 черт характера. Отечественный учёный А. Ф. Лазурский (1874–1917) выделил 15 сфер, в которых проявляются черты характера человека как отношение: 1) к вещам, 2) к природе и животным, 3) к людям (при этом можно выделить такие черты характера, как общительность–замкнутость, правдивость–лживость, тактичность–грубость и т. д.), 4) к социальным группам, 5) к противоположному полу, 6) к собственности (щедрость–жадность, бережливость–расточительность, аккуратность–неряшливость и т. д.), 7) к себе (скромность–самовлюблённость, самокритичность–самоуверенность и т. д.), 8) к семье, 9) к государству, 10) к труду, 11) к нравственности, 12) к религии, 13) к долгу, 14) к выбору целей, 15) к достижению целей.

Приведём некоторые черты характера (личности), охватывающие различные сферы проявления характера.

Авантюризм	Малодушие	Рассудительность	Уступчивость
Авторитарность	Меркантильность	Расчётливость	Учтивость
Агрессивность	Мизантропия	Религиозность	Фанатичность
Аккуратность	Мстительность	Решительность	Фатализм
Альтруизм	Мужественность	Романтичность	Фривольность
Активность	Навязчивость	Самовлюблённость	Хамство
Алчность	Надёжность	Самокритичность	Ханжество
Амбициозность	Наивность	Самоотверженность	Харизматичность
Амбовертность	Напористость	Самоотречение	Хвастливость
Аморальность	Нарциссизм	Самостоятельность	Хладнокровие
Апатичность	Настойчивость	Самоуверенность	Холодность
Асоциальность	Нейротизм	Сдержанность	Целеустремлённость
Ассертивность	Недоверчивость	Сенситивность	Цепкость
Беспокойность	Независимость	Сентиментальность	Циклотимичность
Безвольность	Незаурядность	Скромность	Цинизм
Безответственность	Неподкупность	Скрытность	Чванливость
Безынициативность	Непреклонность	Смелость	Человечность
Бессовестность	Неуверенность	Снобизм	Честность
Благородство	Нонконформизм	Совестливость	Честолобие
Доброжелательность	Обидчивость	Спесивость	Чувство юмора
Добросовестность	Общительность	Справедливость	Чуткость
Доброта	Опробитивность	Сребролюбие	Щедкость
Доверчивость	Оптимистичность	Стеничность	Щепетильность
Дружелюбие	Основательность	Стеснительность	Эгоизм
Жертвенность	Осторожность	Стойкость	Экспрессивность
Жёсткость	Ответственность	Строгость	Экстернальность
Заботливость	Отзывчивость	Суровость	Экстравагантность
Зависимость	Открытость	Твёрдость характера	Экстравертность
Застенчивость	Отходчивость	Терпимость	Эксцентричность
Ироничность	Педантичность	Толерантность	Эмоциональность
Конвенциальность	Перфекционизм	Требовательность	Эмпатичность
Консерватизм	Пессимизм	Тревожность	Энергичность
Конформность	Подозрительность	Трудоголизм	Эскапизм (уход в мир грёз)
Кооперативность	Порядочность	Трусость	Язвительность
Легковерность	Правдивость	Тунеядство	Яркость
Легкомысленность	Практичность	Тщеславие	
Ленивость	Преданность	Уважительность	
Лживость	Привязчивость	Уверенность	
Лидерство	Простодушие	Уживчивость	
Лицемерность	Прямолинейность	Упрямство	
Любвеобильность	Пунктуальность	Услужливость	
Любезность	Развратность		
Любопытность	Раздражительность		
Макиавеллизм	Ранимость		
	Распущенность		

Как и когда формируются черты характера? Конечно, в процессе социализации и с первых дней жизни. Основную роль при этом играет общение с окружающими. Психологи считают, что характер формируется до пяти лет. Аналогичного мнения придерживался А. С. Макаренко: «До пяти лет воспитывают, а после пяти перевоспитывают». Но есть и другие мнения. Например, Р. С. Немов пишет, что *сензитивным* периодом (т. е. наиболее восприимчивым к влиянию) для формирования характера является возраст от 2...3 до 9...10 лет. Особенно большое влияние оказывают родители. В первую очередь – мать.

В раннем детстве в игре и в общении формируются такие качества, как забота или равнодушие, доверие или недоверие к людям, отзывчивость или чуждость, интерес к людям или безразличие.

В раннем и дошкольном возрасте, в труде и в игре формируются трудолюбие, аккуратность, добросовестность, ответственность, настойчивость и другие «деловые» качества.

В подростковом возрасте формируются волевые качества: целеустремленность, решительность, настойчивость, мужество.

В ранней юности формируются базовые нравственные качества: справедливость в отношениях, честность, человеколюбие, уважение к личности и ее правам, доброта, сострадание, порядочность, верность долгу, патриотизм, доброжелательность, надежность и др., а также мировоззрение.

К окончанию школы характер человека можно считать в основном сложившимся, и он остается узнаваемым для тех, с кем он общался. Но относительная устойчивость характера не исключает его высокой пластичности. Но это пластичность стали.

### 5.3.3. Типологии характера

На протяжении истории многие учёные пытались создать типологию характера. Единой типологии пока нет, но есть разные авторские типологии (*классификации характеров*).

1. Классификация К. Г. Юнга: *экстраверты, интроверты*.

2. Классификация Карен Хорни, 3 типа: 1) *устойчивый* – ориентация на людей; 2) *обособленный* – ориентация от людей 3) *враждебный* – ориентация против людей.

3. Типология Г. Олпорта по направленности личности: *теоретический, экономический, эстетический, социальный, религиозный*.

4. Типология А. Адлера: *управляющий, берущий, социально-полезный, избегающий*.

5. Типология Э. Шострома: *манипулятор, актуализатор*.



6. Типология К. Леонгарда (аналогичная у А. Личко): на основе акцентуаций характера.

7. Типология Э. Фромма, он обозначил её как социальную типологию характеров: 1) *мазохист-садист*, 2) *разрушитель*, 3) *конформист-автомат*.

8. Есть ещё типология, связанная с преобладанием той или иной регуляции поведения: **волевой** (активный, целеустремленный, деятельный); **эмоциональный** (действующий под влиянием порыва, переживаний); **рассудочный** (оценивающий все с точки зрения разумности).

Возможны также классификации по другим типам: *конформный* и *самостоятельный*; *доминирующий* и *подчиняющийся*; *нормативный* и *анархический* и т. д.

Создано множество тестов, выявляющих те или иные черты характера, – мы насчитали более шестидесяти. Сейчас их можно пройти в он-лайн режиме – см., например, сайт <http://www.sunhome.ru/tests/individual>.

Есть тесты, получившие мировое признание и применение, например, *Опросник Кэттелла (16 PF)*. Его составил англо-американский ученый-теоретик в области изучения личности Рэймонд Бёрнард Кэттелл (1905–1998).

Опросник включает в себя 187 (или во втором варианте 105) суждений и позволяет диагностировать 16 личностных качеств в континуумах:

1. Отзывчивость – равнодушие
2. Высокий уровень интеллекта – низкий уровень интеллекта
3. Эмоциональная устойчивость – эмоциональная неустойчивость
4. Склонность командовать – склонность подчиняться
5. Рассудительность – беззаботность
6. Сознательность – несознательность
7. Смелость – робость
8. Жёсткость – мягкость
9. Доверчивость — подозрительность
10. Мечтательность – практичность
11. Дипломатичность – прямолинейность
12. Тревожность – спокойствие
13. Радикализм – консерватизм
14. Конформизм – самостоятельность
15. Дисциплинированность – недисциплинированность
16. Расслабленность – нервная напряженность.

Опросник Кэттелла тоже можно пройти в он-лайн режиме – см., например, сайт [http://www.psychanalyse.ru/test/test\\_kettel.html](http://www.psychanalyse.ru/test/test_kettel.html).

## Модель индивидуальности (личности) «Большая пятёрка»

Американские психологи П. Коста и Р. МакКрэй на основе предшествующих классификаций личности разработали в 1992 году личностный опросник, в котором для характеристики личности используются всего пять базовых, фундаментальных черт. Как пишет психолог А. Б. Хромов, «Пять фундаментальных черт, универсальных факторов, составляющих структуру личности человека, – результат пятидесятилетних научных поисков ученых многих стран мира». Они получаются при тестировании по опроснику, состоящему из 75-ти противоположных по значению высказываний. После подсчёта результата формируют 25 первичных факторов, далее проводится обобщение до пяти факторов.

К базовым чертам личности относятся:

1. **Экстраверсия** (*общительность, активность, поиск впечатлений, привлечение внимания, доминирование*) – **Интроверсия**.

2. **Нервозность**, или нейротизм, эмоциональная неуравновешенность (*тревожность, напряженность, депрессивность*) – **Эмоциональная стабильность**.

3. **Уживчивость** (*сотрудничество, понимание, уважение, теплота, мягкость, бесконфликтность, участливость*) – **Неуживчивость**.

4. **Добросовестность** (*настойчивость, ответственность, самоконтроль, предусмотрительность, тщательность, усердие, аккуратность*) – **Недобросовестность**.

5. **Открытость познанию**, новому (*любопытность, пластичность, сензитивность, мечтательность*) – **Ригидность**.

В континууме этих черт и строится профиль личности «Большая пятёрка». На рисунке 5.5 в качестве примера приведён профиль человека, у которого средняя степень экстраверсии, высокая – нервозности, средние показатели уживчивости и добросовестности и высокий показатель открытости к познанию (любопытный).

Однако не следует полагаться на результаты одного теста. Необходима «батарея» тестов.



Рисунок 5.5 – Профиль личности «Большая пятёрка»

### 5.3.4. Акцентуации характера у подростков

**Акцентуацией характера** называют чрезмерную выраженность (заострённость) отдельных черт характера и их сочетаний, представляющую собой крайние варианты нормы. Практически акцентуация – это предельная величина, крайний вариант проявления нормы. Акцентуации характера свойственна повышенная уязвимость лишь к определённому рода психотравматическим воздействиям, адресованным к так называемому «месту наименьшего сопротивления» данного типа характера при сохранении устойчивости к другим. Это слабое звено в характере человека проявляется только в ситуациях, предъявляющих повышенные требования к функционированию именно этого звена, во всех других ситуациях, не затрагивающих уязвимых точек характера, индивид ведет себя без срывов, не доставляя неприятностей ни окружающим, ни себе. И лишь при длительных психотравмирующих ситуациях акцентуации могут стать почвой для неврозов и психопатий.

В зависимости от степени выраженности различают *явные* и *скрытые* (латентные) акцентуации характера. Явные, или выраженные, акцентуации относят к крайней границе нормы и отличаются постоянными чертами определенного типа характера. Скрытая акцентуация представляет собой обычный вариант нормы, выраженный слабо или не выраженный совсем. Такие акцентуации могут проявляться неожиданно под влиянием ситуаций и травм, представляющих требования к месту наименьшего сопротивления, в то время как психогенные факторы иного рода, даже тяже-

лые, не только не вызывают психических расстройств, но могут даже не выявить типа характера. Оба типа акцентуации могут переходить друг в друга под влиянием различных факторов, среди которых важную роль играют особенности семейного воспитания, социального окружения, профессиональной деятельности и т. д.

Акцентуации характера граничат с соответствующими видами психопатических расстройств, их типология базируется на детально разработанной классификации подобных расстройств в психиатрии, отражая, тем не менее, и свойство характера психически здорового человека. Большинство акцентуаций характера оформляется к подростковому возрасту и нередко наиболее ярко проявляется именно в нём.

За время существования понятия «акцентуация» было разработано несколько таких типологий. Первая из них (1968 год) принадлежит автору концепции, немецкому учёному Карлу Леонгарду. Следующая, получившая у нас более широкую известность, классификация от 1977 года, была разработана Андреем Евгеньевичем Личко и основывалась на классификации психопатий П. Б. Ганнушкина, выполненной в 1933 году.

Карл Леонгард выделил двенадцать типов акцентуации и описал их преобладающие черты:

1) гипертимный – желание деятельности, погоня за переживаниями, оптимизм, активность, повышенное настроение, ориентированность на удачу;

2) дистимический – пониженное настроение, заторможенность, пессимизм, переживания и опасения, ориентированность на неудачи;

3) аффективно-лабильный (циклоидный) – смена периодов подъёма и спада настроения и тонуса; во время последних у человека отмечаются: вялость, упадок сил, снижение работоспособности;

4) аффективно-экзальтированный – чрезмерная чувствительность, бурные реакции на события, восторг от радостных событий и отчаяние от печальных, испытывают воодушевление, возвышенные чувства;

5) тревожный – боязливость, робость, скованность, неуверенность, покорность;

6) эмотивный – мягкосердечие, душевность, боязливость, сострадание.

7) демонстративный — самоуверенность, тщеславие, хвастовство, ложь, лесть, ориентированность на собственное Я как на эталон;

8) педантичный – нерешительность, совестливость, ипохондрия, боязнь несоответствия собственного Я идеалам;

9) застревающий – подозрительность, обидчивость, тщеславие, переход от воодушевления к отчаянию;

10) возбудимый – вспыльчивость, тяжеловесность, педантизм, ориентированность на инстинкты;

11) экстравертированный – ориентированность на внешние, «объективные» стимулы, восприимчивость к влиянию окружающих и заинтересованный в общении;

12) интровертированный – ориентированность на свои «субъективные» представления и ощущения, мало подвержен влиянию окружающих и не заинтересован в общении.

В классификация А. Личко девять типов акцентуаций: 1) гипертимный, 2) циклоидный, 3) лабильный, 4) астено-невротический, 5) сензитивный, 6) психастенический, 7) шизоидный, 8) эпилептоидный, 9) истероидный.

Акцентуация характера при воздействии неблагоприятных условий может привести к патологическим нарушениям и изменениям поведения личности, к психопатии.

Термин «психопат» происходит от греч. *psyche* – душа + *patos* – страдание, болезнь. Его ввёл немецкий врач Л. А. Кох в 1891 г. Встречаемость психопатии составляет примерно 1–2 % у населения в целом и 15–25 % в криминальной среде; кроме того, около 10 % населения, не будучи клиническими психопатами, проявляют психопатические черты, причиняя вред окружающим.

**Психопатия** – патология характера, при которой у субъекта наблюдается практически необратимая выраженность свойств, препятствующих его адекватной адаптации в социальной среде. В отличие от акцентуаций, психопатии носят постоянный характер, проявляются во всех ситуациях и препятствуют социальной адаптации индивида. Реакция личности с заострёнными особенностями характера по сравнению с реакциями психопата теснее связана с психотравматическими факторами, при этом сохраняется определённый самоконтроль. Для психопата ограничений не существует. Например, при **эгопатии** легко возникают агрессивные реакции (в том числе в виде постоянных оскорблений и унижений других людей). За счёт агрессии психопат пытается восстановить собственную ценность и отреагировать внутриличностный конфликт. Эгопатия может выступать признаком шизофренического процесса.

Википедия даёт более широкое определение: **психопатия** – психопатологический синдром, проявляющийся в виде сочетания таких черт, как бессердечие по отношению к окружающим, сниженная способность к сопереживанию, неспособность к искреннему раскаянию в причинении вреда другим людям, лживость, эгоцентричность и поверхностность эмоциональных реакций.

Но в перечни официальных психиатрических диагнозов психопатия не включена. Психопатия, считают психологи, – патология характера. В отличие от акцентуаций характера, психопатии носят постоянный харак-

тер, проявляются во всех ситуациях и препятствуют социальной адаптации индивида.

**Виды психопатий.** По современной классификации, пишет И. М. Кондаков, выделяются:

– **ананкастная** личность, которой свойственны неуверенность, постоянные сомнения, педантизм, сверхосторожность;

– **астеническая** личность, которой свойственны повышенная раздражительность и быстрая истощаемость, подлаживание к мнению других людей, пассивность, неготовность к повседневным трудностям;

– **возбудимая** личность, которой свойственны неадекватность эмоциональных реакций с бурными вспышками гнева, отсутствие контроля, конфликты, незаторможенный гнев;

– **истерическая** личность, которой свойственны впечатлительность, внушаемость, эгоцентризм, лабильность аффекта, зависимость от других людей, потребность во внимании и признании;

– **паранойяльная** личность, которой свойственны подозрительность, сверхвысокая самооценка, склонность к сверхценным идеям, сверхвосприимчивость к неудаче, восприятие действий других как враждебных, кверулянтское (сутяжническое)<sup>1</sup> поведение, фанатизм;

– **циклоидная** личность, которой свойственны колебания настроения. В периоды приподнятого настроения имеет место непоколебимый оптимизм и повышенный интерес к жизни и деятельности, тогда как в периоды депрессии отмечается выраженное беспокойство, пессимизм, низкая продуктивность и чувство неполноценности. У таких лиц нередко развивается маниакально-депрессивный психоз, однако его возникновение не является неизбежным. Синонимы: циклоидная личность; циклотимическая личность; депрессивная личность; дистимическая личность; гипертимная личность.

– **шизоидная** личность, которой свойственны бедность контактов, склонность к фантазиям, неспособность выражать чувства, холодность и отстранённость.

---

<sup>1</sup> *Кверулянтство* (от лат. querulus – жалующийся) – сутяжничество, болезненное, непреодолимое стремление отстаивать свои якобы ущемлённые права путем бесконечных жалоб и т. п.;

*Сутяжничество* – это склонность возбуждать судебные процессы по различным поводам. Такая форма поведения существует и у здоровых людей. То есть сама эта специфическая особенность не является признаком болезни. Однако иногда случается такое: человек перенес тяжелую травму головы и вдруг начинает строчить жалобы в суды и другие административные органы. Если такое поведение переходит допустимые границы, нужно лечиться. Причем именно от травмы головы. Сутяжничество может быть и проявлением вялого шизофренического процесса. Подчас оно превращается в бред. Тогда идее засудить всех окружающих подчинена вся жизнь человека.

Нужно отметить расплывчатость и неопределённость границ и между отдельными психопатиями. Выделяемые формы психопатий большей частью представляют собой искусственный продукт схематической обработки того, что наблюдается в действительности. В то же время поведение психопатов одного типа может быть различным: один параноик может быть всеми признанным учёным, другой – душевнобольным и т. п. Исходя из того, что в нерезкой форме те или иные психопатические особенности присущи всем нормальным людям, понятно, чем резче выражена индивидуальность, тем ярче становятся и свойственные ей психопатические черты. *Вероятно, поэтому среди людей высокоодаренных, с богато развитой эмоциональной жизнью и легко возбудимой фантазией имеется значительное количество несомненных психопатов.*

### 5.3.5. Характер и темперамент

Характер нередко сравнивают с темпераментом, а в некоторых случаях и подменяют эти понятия друг другом. В науке среди господствующих взглядов на взаимоотношения характера и темперамента можно выделить четыре основных:

1) отождествление характера и темперамента (Э. Кречмер, А. Ружицкий);

2) противопоставление характера и темперамента, подчеркивание антагонизма между ними (П. Викторов, В. Вирениус);

3) признание темперамента элементом характера, его ядром, неизменной частью (С. Л. Рубинштейн, С. Городецкий);

4) признание темперамента природной основой характера (Л. С. Выготский, Б. Г. Ананьев).

Исходя из материалистического понимания человеческих явлений, следует отметить, что общим для характера и темперамента является зависимость человека от физиологических особенностей. Формирование характера существенно зависит от свойств темперамента, тесно связанного со свойствами нервной системы. Кроме того, черты характера возникают тогда, когда темперамент уже определился. Характер развивается на основе, на базе темперамента. Темперамент определяет в характере такие черты, как *уравновешенность* или *трудность* вхождения в новую ситуацию, *подвижность* или *инертность* реакции и т. д. Однако *темперамент не предопределяет характер*. У людей с одинаковыми свойствами темперамента может быть совершенно различный характер. Особенности темперамента могут способствовать или противодействовать формированию тех или иных черт характера. Свойства темперамента могут в какой-то степени даже приходиться в противоречие с характером.

У человека со сформировавшимся характером темперамент перестает быть самостоятельной формой проявления личности, а становится его **динамической стороной**, заключааясь в определённой скорости протекания психических процессов и проявлений личности, определённой характеристике выразительных движений и действий личности. На формирование динамических стереотипов у человека в различных повторяющихся ситуациях влияет его отношение к обстановке, в результате чего могут изменяться возбуждение, торможение, подвижность нервных процессов, а следовательно, общее функциональное состояние нервной системы. Черты темперамента и характера органически связаны и взаимодействуют друг с другом в целостном едином облике человека, образуя неразделимый сплав – интегральную характеристику его *индивидуальности*.

Темперамент – *динамическая сторона характера* (подчеркнём: не основа, а только сторона).

В отличие от темперамента, характер является прижизненным образованием и может изменяться в течение жизни.

### Контрольные вопросы, задания и тесты

1. Что такое характер и каковы его детерминанты?
2. Как происходит формирование характера человека?
3. Какие типологии характера вы знаете?
4. Как характер проявляется в деятельности и отношениях?
5. Что такое сензитивный период?
6. Что такое самовоспитание?

#### Темы для докладов

1. История учений о характере.
2. Акцентуации характера по К. Леонгарду и А. Е. Личко.
3. Условия изменения характера.
4. Характер и темперамент.
5. Модель личности «Большая пятёрка».

#### Тесты по теме 5.3. Характер

<p>I: S: <i>Характер – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) совокупность устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к людям, к выполняемой работе и т. п.</li> <li>b) характеристика психических процессов и поведения человека</li> <li>c) понятие, употребляемое для обозначения внутреннего мира человека, его сознания и самосознания</li> </ol> <p>I:</p>	<p>I: S: <i>Черты характера, проявляющиеся в отношении к собственности, – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) скупость, небрежность, практичность</li> <li>b) высокомерие, самоуверенность, тщеславие</li> <li>c) активность, деловитость, исполнительность</li> <li>d) справедливость, благородство,</li> </ol>
--	--



<p>S: До какого возраста, по мнению психоаналитиков и А. С. Макаренко, формируется характер человека:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) до 3 лет;</li> <li>b) до 5 лет</li> <li>c) до 10 лет</li> <li>d) до 17 лет</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Немов Р. С. пишет, что наиболее восприимчивым периодом для формирования характера является возраст</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) от 6 до 12 мес.</li> <li>b) от 1 до 3 лет</li> <li>c) от 2 до 6 лет</li> <li>d) от 2 до 9 лет</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Наибольшее влияние на ребенка в период становления характера оказывает, в первую очередь</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) папа</li> <li>b) мама</li> <li>c) дедушка</li> <li>d) бабушка</li> <li>e) старший брат или сестра</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Наибольшее влияние на формирование черт характера оказывают</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) родители</li> <li>b) преподаватели</li> <li>c) друзья</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Динамической стороной характера является</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) чувство</li> <li>b) психика</li> <li>c) темперамент</li> <li>d) способности</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Совокупность врождённых признаков, определённых исключительно генетически, называется</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) фенотип</li> <li>b) генотип</li> <li>c) тип поведения</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: В ранней юности формируются качества</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) нравственные</li> <li>b) эмоциональные</li> <li>c) волевые</li> </ul> <p>I:</p>	<p>деликатность</p> <p>I:</p> <p>S: О человеке, способном проявить самостоятельность, инициативность, волю, настойчивость, упорство, смелость, говорят:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) с характером</li> <li>b) бесхарактерный</li> <li>c) жёсткий</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Акцентуация характера – это</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) система взглядов на человека, на отношения между людьми</li> <li>b) чрезмерная выраженность отдельной черты характера</li> <li>c) обратимое психическое расстройство</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Быстрая утомляемость, раздражимость, склонность к депрессии – этому определению соответствует акцентуация характера</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) циклоидная</li> <li>b) шизоидная</li> <li>c) эпилептоидная</li> <li>d) астеническая</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Замкнутость, эмоциональная холодность, отгороженность от всех – этому определению соответствует акцентуация характера</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) циклоидная</li> <li>b) шизоидная</li> <li>c) эпилептоидная</li> <li>d) астеническая</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Тревожность, мнительность, нерешительность, сомнения характеризуют тип характера</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) дистимный</li> <li>b) неустойчивый</li> <li>c) конформный</li> <li>d) психастенический</li> <li>e) невропатический</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: Доминирует бездумное, а порой часто просто конъюнктурное подчинение любым авторитетам,</p>
--	--

<p>S: Совокупность признаков, приобретенных в процессе жизни, называется</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>генотип</li> <li>фенотип</li> <li>тип поведения</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Доверие или недоверие, общительность или необщительность, доброта или чёрствость, отзывчивость или безразличие формируются в возрасте:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>раннее детство</li> <li>раннее и дошкольное детство</li> <li>подростковый возраст</li> <li>ранняя юность</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Трудолюбие, аккуратность, добросовестность формируются в возрасте:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>раннее детство</li> <li>раннее и дошкольное детство</li> <li>подростковый возраст</li> <li>ранняя юность</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: По мнению Р. С. Немова, характер человека можно считать сложившимся</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>в начальных классах школы</li> <li>в средних классах школы</li> <li>к окончанию школы</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Выделил 15 сфер, в которых проявляются черты характера</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Павлов</li> <li>Лазурский</li> <li>Немов</li> <li>Берн</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Характер – это характеристика</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>врождённая</li> <li>приобретённая</li> <li>и то, и другое</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Черты характера, проявляющиеся в отношении к самому себе, это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>самовлюблённость, самокритичность, самоуверенность</li> <li>справедливость, замкнутость, отзывчивость</li> <li>ответственность, трудолюбие, усердие</li> <li>бережливость, расточительность, жадность</li> </ol>	<p>большинству в группе при типе характера</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>дистимном</li> <li>неустойчивом</li> <li>конформном</li> <li>психастеническом</li> <li>невропатическом</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Чередование хорошего и плохого настроения свойственно подросткам с такой акцентуацией характера как</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>циклоидная</li> <li>шизоидная</li> <li>эпилептоидная</li> <li>астеническая</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: НЕ существует типологии акцентуаций характера</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Кречмера</li> <li>Фрейда</li> <li>Личко</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Современная наука достоверными данными о том, что характер человека зависит от строения тела, конфигурации лица, цвета глаз и т. д.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>не располагает</li> <li>располагает</li> <li>владеет</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: НЕ являются научными такие направления изучения характера, как</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>френология</li> <li>хиромантия</li> <li>физиономика</li> <li>хирогномия</li> <li>графология</li> <li>тестирование</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Темперамент по отношению к характеру является</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>его динамической стороной</li> <li>элементом характера</li> <li>природной основой характера</li> </ol>
--	--

## Тема 5.4. Воля

*Кто сильнее всех людей? Кто сильнее своих страстей.*

Персидская поговорка

**Воля** – способность (свойство, качество) человека сознательно управлять своими эмоциями, поступками, состояниями и преодолевать внутренние и внешние трудности при достижении целей.

Воля – сознательная концентрация психической активности личности на достижении результата, осмысленного индивидом в категориях необходимости и возможности. Это способность человека, которая проявляется в самодетерминации и саморегуляции им своего поведения и психических явлений.

Категорию ввёл Аристотель. Откуда и как появляется воля?

Есть разные мнения.

1. *Воля* – это проявление космической силы.

2. *Воля* – это проявление божьей власти.

3. *Воля* – это врождённое свойство человека.

4. *Воля* – это свойство, приобретаемое в процессе воспитания и развития личности.

Поведение животных импульсивно стимулируется актуализированной потребностью. Цель же деятельности человека прямо не связана с его текущими желаниями. Так, если хищное животное охотится, только будучи голодным, то человек засекает поле и убирает урожай, не испытывая голода в данный момент, тормозя все другие отвлекающие желания.

Возникновение воли первоначально связано с общением ребёнка со взрослым. Как отмечал Л. С. Выготский, вначале взрослый отдаёт приказ («возьми мяч», «возьми чашку»), и ребёнок действует согласно внешней команде. По мере овладения речью ребёнок начинает сам себе давать речевые команды. Так ранее разделённая между людьми функция становится способом самоорганизации произвольного поведения отдельного индивидуума.

Воля является социально сформированным психорегуляционным фактором. В основе волевой регуляции лежат объективные условия деятельности, понимание человеком необходимости определённого поведения. Все волевые действия – действия *сознательные*. В волевом акте подавляются текущие эмоции: человек осуществляет власть над собой. И мера этой власти зависит как от его сознания, так и от системы других его психорегуляционных качеств.

Важнейшее проявление воли – способность индивида к волевым усилиям, длительному волевому напряжению. Но воля не связана лишь с подавлением эмоций. Сам образ желаемого будущего результата эмоционально

окрашен. Воля как сознательная регуляция жизнедеятельности имеет специфический энергетический источник – чувство *социально ответственного поведения*.

*Высоконравственная личность имеет, как правило, и твёрдую волю.* Но не всякий волевой человек нравственен. Отдельные волевые качества могут быть присущи и альтруисту, и эгоисту, правопослушному индивиду и преступнику. Но чем более высокими нравственными ценностями регулируется поведение человека, тем выше внутренняя согласованность его поведения и, следовательно, его волевая саморегуляция.

*Быть человеком – значит быть социально ответственным.* Чем дальше отстоит социально необходимое от актуальных потребностей человека, тем большее волевое усилие требуется для его реализации, тем большее значение приобретают базовые социальные ценности, включенные в сверхсознание личности. В случаях десоциализации личности индивидуальные потребности отрываются от потребностей социума, и индивид действует исходя из своих непосредственных влечений, становясь в ряде случаев их жертвой.

Каждый волевой акт сопровождается определёнными волевыми усилиями по преодолению внешних и внутренних препятствий.

Трудности в достижении цели могут быть объективными и субъективными. Иногда степень волевого усилия не соответствует объективной трудности. Так, стеснительный человек затрачивает много сил при выступлении на собрании, тогда как у другого это не связано с большим напряжением.

Способность к волевому усилию зависит в некоторой мере от силы, подвижности и уравновешенности нервных процессов. Но в основном эта способность зависит от сформированности у человека **навыка** подчинения своего поведения объективной необходимости.

Социализированная личность предвидит и эмоционально переживает оценку своего возможного поведения. Это влияет на самодетерминацию её поведения. Недостаточно развитая способность предвидеть и оценить последствия своего поведения – важный фактор его дезадаптивного (не приспособленного к среде) поведения.

Человек отвечает за свои поступки и своё поведение, даже за то, которое выходит за пределы его намерений (отсюда в юриспруденции существуют две формы вины – в форме умысла и неосторожности).

*Настойчивое и систематическое преодоление трудностей в достижении одобряемых обществом целей, завершение начатых дел во что бы то ни стало, избавление от малейших проявлений безволия, безответственности – таков путь формирования и укрепления воли.*

Итак, поведение человека регулируется не инстинктивными импульсами, а через посредство сознания личности, ее ценностно-смысловой на-

правленностью. Воля индивида мобилизует и организует все его психические процессы, трансформируя их в соответствующие волевые состояния, обеспечивающие достижение поставленных целей.

Воля формируется в социальной практике, трудовой деятельности, во взаимодействии с людьми, в условиях систематического социального контроля над социально значимым поведением личности.

Формирование воли – это переход внешнего социального контроля к внутреннему самоконтролю личности.

Воля характеризуется *силой* или *слабостью*. Основное назначение воли: регуляция человеческого поведения. Отсюда и функции воли: *побудительная* (активизирующая) – «надо», *стабилизирующая* (поддержание активности), и *тормозная* – «нельзя».

#### 5.4.1. Волевые качества

Р. С. Немов разделяет волевые качества на три группы: *первичные, вторичные или производные, третичные*.

*Первичные* волевые качества: **сила воли** (степень необходимого волевого усилия для достижения цели), **настойчивость** (умение человека проявить упорство в преодолении трудностей), **выдержка** (умение тормозить действия, чувства, мысли, мешающие осуществлению принятого решения).

*Вторичные* волевые качества: **решительность** (умение быстро принимать и претворять в жизнь обоснованные решения), **смелость** (умение побороть страх и идти на оправданный риск ради достижения цели несмотря на опасности для личного благополучия), **самообладание** (умение контролировать свои эмоции и подчинять своё поведение решению сознательно поставленных задач), **уверенность в себе** (твёрдая вера в себя).

*Третичные* волевые качества: **ответственность** (качество, характеризующее личность с точки зрения готовности исполнять все свои обещания и обязанности), **дисциплинированность** (сознательное подчинение своего поведения общепринятым нормам, установленному порядку), **принципиальность** (стремление действовать в строгом соответствии с принципами), **обязательность** (способность выполнять данные обещания). К этой же группе относятся качества воли, связанные с отношением человека к труду: **деловитость** (умение быть толковым, умелым и предприимчивым в работе; деловым), **инициативность** (умение проявлять инициативу; способность к самостоятельным активным действиям), **организованность** (умение планировать свои дела, правильно расставлять приоритеты в своей работе, а также грамотно распределять своё время), **исполнительность** (выполнение в срок поручений и обязанностей) и т. д.

Третичные качества воли обычно формируются только к подростковому возрасту, т. е. к моменту, когда уже имеется опыт волевого регулирования своего поведения.

Вышеперечисленные качества можно рассматривать не только как волевые, но и как характерологические.

Можно также выделить самостоятельность, самоконтроль, энергичность и др.

Волевые качества нужны, прежде всего, для преодоления себя и своих отрицательных качеств и, во вторую очередь, – для преодоления внешних обстоятельств. Особенно нужны они импульсивным, неуравновешенным, эмоционально возбудимым людям.

Все достижения человека и человечества не обходятся без участия воли.

Воля проявляется в ситуации выбора, в проблемной ситуации – когда возникает проблема, требующая решения.

Если волевое качество определенной силы и устойчивости проявляется только в одном виде деятельности, можно считать, что это влияние мотива, интереса к данной деятельности; если в двух и более видах деятельности – что это, скорее всего, качество личности.

Благодаря воле человек может совершать волевые действия. *Волевое действие (акт)* – это действие, которое человек производит по намеченному плану. Для его совершения необходимо волевое усилие. Волевое усилие – это форма эмоционального стресса, мобилизующего внутренние ресурсы человека для действий по достижению цели.

В волевом акте подавляются текущие эмоции желания и нежелания – человек осуществляет власть над собой. И мера этой власти зависит как от его сознания, так и от системы других его психорегуляционных качеств.

Некоторые поговорки, иллюстрирующие важность наличия воли:

1. Если ты не управляешь собой, то тобой управляют другие.
2. Не может управлять другими тот, кто не в состоянии управлять самим собой.
3. Безумен тот, кто, не умея управлять собой, хочет управлять другими.
4. Управляй собой или смиришься с тем, что управлять тобой будут другие.

#### **5.4.2. Структура волевого акта (этапы решения проблемы)**

Волевой акт (волевое действие) всегда связан с приложением усилий, принятием решений и их реализацией. Поведение, состоящее из волевых актов, – волевое поведение. Для волевого акта характерно наличие плана осуществления действий. Волевой акт характеризуется сосредоточенностью

внимания на действии и отсутствием непосредственного удовольствия, получаемого в процессе и в результате его выполнения (эмоционального, а не морального удовольствия).

Структура волевого акта обычно содержит следующие этапы-элементы.

1. Возникновение побуждения и постановка цели (*Проблема – Побуждение – Осознание потребности – Желание – Цель*).

2. Появление мотива, связанного с решением проблемы.

3. Стадия борьбы мотивов (*внутренний конфликт*).

4. Принятие решения.

5. Исполнение.

Борьба мотивов рассматривается как ядро волевого акта.

При принятии решений нужна **решительность**. Для принятия решения нередко требуется значительное волевое усилие. Но от принятия решения до исполнения – дистанция порой «огромного размера». И здесь тоже не обойтись без волевого усилия. Если исполнение откладывается, то говорят о *намерении* (объясниться, уйти или остаться, жениться, поступить на работу, на учёбу в университет и т. д.).

Воля, с одной стороны, зависит от свойств личности, а с другой, – сама определяет эти свойства.

### 5.4.3. Расстройства воли

**Абулия** – психопатологический синдром, который характеризуют болезненное безволие, отсутствие инициативы, утрата побуждений и желаний действовать, сниженная мотивация к действию, даже когда необходимость этого действия полностью осознана. Наблюдаются также уменьшение социального взаимодействия, снижение эмоционального реагирования, падение интереса к обычным делам, пассивность.

Абулия проявляется чаще всего в среднем периоде жизни и является одним из проявлений апатии. Пациент не может принять решение самостоятельно. Состояние абулии может быть легким или подавляющим. Часто эта болезнь называется «абазией» или «астазией – абазией» и считается нарушением волевой регуляции поведения. Абулию как патологическое состояние следует отличать от слабоволия как результата неправильного воспитания. От слабоволия можно избавиться путём тренировок, воспитания и самовоспитания.

**Абулия** наблюдается при депрессиях, шизофрении, поражениях лобных долей мозга. Могут активизироваться низшие побуждения. За абулией следует *адинамия* – уменьшение или прекращение двигательной активности.

**Гипобулия** – состояние психики, характеризующееся снижением желаний и побуждений к деятельности, волевой и двигательной активно-

сти, вялостью, нежеланием общаться. Наблюдается при витальной тоске, депрессиях, олигофрении, истерии, шизофрении.

Снижение воли способствует формированию алкоголизма, наркомании.

**Гипербулия** – усиление интенсивности влечений и увеличение их количества, а также побуждений и мотивов к деятельности с быстрой их изменчивостью. В результате часто дела остаются незавершёнными. Повышена потребность в общении. Больные разговорчивы, во всё вмешиваются, совершают многочисленные покупки, предлагают и пытаются осуществить различные преобразования на работе и дома. Для повышенной волевой активности характерны: повышение пищевого инстинкта (булимия), повышение полового инстинкта, повышение родительского инстинкта, инстинкта самосохранения. Эти люди способны к убийству, для них характерна частая смена мест жительства, гиперкинез, ускоренная речь.

Чаще наблюдается при маниакальном состоянии и сочетается с другими расстройствами психики (мышления, внимания). Иногда такое состояние бывает при параноидальном синдроме. В ряде случаев гиперактивность приводит к истощению нервной системы и астеническому синдрому.

#### **5.4.4. Нарушения волевой деятельности**

Нарушения волевой деятельности возможны и на этапе принятия решения, и на этапе осуществления принятого решения.

**Навязчивые сомнения:** человек после борьбы мотивов – идти в кино или на дискотеку – принимает решение идти в кино, но после принятия этого решения снова возникают сомнения, и так бесконечно.

**Ригидность.** В психологии различают *когнитивную, мотивационную и аффективную* ригидность.

*Когнитивная ригидность* – неспособность изменить старые знания в соответствии с новой информацией.

*Мотивационная ригидность* – неспособность к отказу от уже сформированных потребностей и от привычных способов их удовлетворения или к принятию новых мотивов. Может проявиться в образовании сверхценных идей.

*Аффективная ригидность* – неспособность к изменению аффективных (эмоциональных) реакций. Проявляется в константности эмоциональной оценки тех или иных событий, а также, как и в случае с мотивационной ригидностью, в образовании сверхценных идей.



Это наблюдается у ригидных эпилептоидных<sup>2</sup> личностей.

**Деятельность по типу «короткого замыкания»** (импульсивная деятельность) возникает внезапно в ответ на эмоциональное состояние: обиду, страх, отчаяние. При этом она совершается без осознания возможностей редукции отрицательных эмоций с использованием приемлемых способов. Деятельность по типу «короткого замыкания» может закончиться суицидом, что особенно характерно для подростков, а иногда и детей.

### Контрольные вопросы, задания и тесты

1. Что такое воля и какова её связь с характером?
2. Откуда и как появляется воля?
3. Последствия несформированности воли?
4. Каков путь формирования и укрепления воли?

#### Темы для докладов

1. Диагностика силы воли человека.
2. Формирование силы воли.
3. Роль силы воли в достижении целей человека.
4. Нарушения волевой деятельности.

#### Тесты по теме 5.4. Воля

I: S: <i>Воля –</i> а) нервно-психологическое перенапряжение, вызванное сверхсильным воздействием б) интегрированное психологическое отражение прошлого взаимодействия человека с действительностью с) качество (свойство, способность) человека сознательно регулировать своё поведение, свои состояния и преодолевать внутренние и внешние препятствия	I: S: <i>Прежде всего, воля проявляется в ситуациях</i> а) повседневных б) проблемных с) экстремальных
I: S: <i>Воля характеризуется</i> а) силой и слабостью б) решительностью и смелостью с) выдержкой и организованностью	I: S: <i>Является активизирующей функция воли</i> а) побудительная б) тормозная с) регулирующая
I: S: <i>Функции воли:</i> а) подражательная б) побудительная	I: S: <i>Гипобулия – это</i> а) понижение волевой активности б) повышение волевой активности с) состояние покоя  I: S: <i>Гипербулия – это</i> а) понижение волевой активности б) повышение волевой активности

<sup>2</sup> По классификации А. Е. Личко эпилептоидный тип акцентуации характера характеризуется возбудимостью, напряжённостью и авторитарностью индивида.

<p>c) тормозная</p> <p>I: S: <i>При принятии решения нужна</i></p> <p>a) решительность b) активность c) самостоятельность</p> <p>I: S: <i>Волевое усилие – это</i></p> <p>a) состояние оптимальной ясности сознания, способности индивида к сознательной деятельности b) комплекс интеллектуальных и волевых проявлений в сложных условиях деятельности c) форма эмоционального стресса, мобилизирующего внутренние ресурсы человека и создающего дополнительные мотивы к действию по достижению цели</p> <p>I: S: <i>Волевые качества:</i></p> <p>a) настойчивость b) выдержка c) решительность d) смелость e) самообладание f) уверенность в себе g) страх</p> <p>I: S: <i>Волевые качества:</i></p> <p>a) дисциплинированность b) ответственность c) обязательность d) принципиальность e) деловитость f) инициативность g) организованность h) страх</p> <p>I: S: <i>Понижение волевой активности, вялость, бездеятельность называется</i></p> <p>a) гипербулия b) гипобулия c) адинамия d) гиподинамия</p> <p>I: S: <i>Категорию воли ввёл</i></p> <p>a) Аристотель b) Демокрит c) Евклид</p>	<p>c) состояние покоя</p> <p>I: S: <i>Воля – это свойство</i></p> <p>a) врожденное b) приобретенное c) самовоспитуемое</p> <p>I: S: <i>Пиромания – это</i></p> <p>a) влечение к вранью b) сексуальное влечение c) влечение к поджогам</p> <p>I: S: <i>Дромомания – это</i></p> <p>a) влечение к воровству b) импульсивное влечение к перемене мест c) влечение к курению</p> <p>I: S: <i>Дипсомания – это</i></p> <p>a) непреодолимое влечение к алкоголю b) влечение к воровству c) влечение к вранью</p> <p>I: S: <i>Расстройства воли проявляются при таких расстройствах инстинктивных влечений, как</i></p> <p>a) булимия b) абулия c) лень d) анорексия e) аффект</p> <p>I: S: <i>Соответствие расстройств импульсивных влечений их описаниям:</i></p> <p>L1: Дромомания L2: Дипсомания L3: Пиромания L4: Клептомания L5: Копролалия L6: Мифомания R1: Влечение к перемене мест R2: Непреодолимое влечение к пьянству R3: Влечение к поджогам R4: Влечение к воровству R5: Тяга к произнесению бранных слов R6: Влечение к вранью</p>
--	---

## Тема 5.5. Эмоции и чувства

Для отражения отношения человека к самому себе и к окружающему его миру служат эмоции и чувства. Многообразные проявления эмоциональной жизни человека делятся на *эмоции, чувства, аффекты, настроения и стресс*. Нужно сразу сказать, что терминология в этой области психологии не установилась, стандартов нет, и это порождает значительные расхождения в понимании эмоций, чувств и т. д. Эмоции отличаются от ощущений тем, что ощущения никакими субъективными переживаниями типа удовольствия или неудовольствия, приятного или неприятного обычно не сопровождаются. Они дают человеку объективную информацию о том, что происходит в нём и вне его. Эмоции же выражают собой субъективные состояния человека, связанные с его потребностями.

Определение эмоций различно у разных авторов. Самое короткое, но в то же время ёмкое, – в словаре С. И. Ожегова: «**Эмоция** – душевное переживание, чувство».

*Эмоции* (фр., лат. *emotion* – *возбуждать, волновать*) – это психологические состояния, выражающие в форме переживаний отношение человека к происходящему в данный момент, к возможности или невозможности удовлетворения потребностей.

**Эмоции** – это временное переживание какого-нибудь чувства.

**Эмоции** – это ответ организма на какую-нибудь ситуацию (Дарвин); и др.

Вольтер писал: «Эмоции – как ветер, если он нормально дует, то корабль будет плыть, если слишком сильно, то корабль перевернется».

Персидская поговорка: Кто сильнее всех людей? Тот, кто сильнее своих страстей. Страсть – это сильная эмоция.

Всякое поведение связано с эмоциями, поскольку направлено на удовлетворение потребности. Эмоции организуют поведение человека, играют роль фактора, способствующего выживанию организма.

Существуют различные классификации базальных (базовых, фундаментальных) эмоций – т. е. минимальные наборы эмоций, на основе которых, подобно семи нотам или семи цветам радуги, формируются все остальные эмоциональные состояния, богатейшая палитра человеческих чувств и переживаний.

*Классификация К. Изарда (фундаментальные эмоции):* интерес, радость, удивление, горе (страдание), гнев, отвращение, презрение, страх, стыд, вина.

На базе этих эмоций и в их сочетании формируются более сложные человеческие чувства и состояния. Например, может быть так:

Тревожность = страх + вина + интерес.

*Сострадание* – это соединение печали и любви, которые в свою очередь также являются комплексными эмоциями; например, *ревность* состоит из любви, ненависти и зависти.

Важен «знак» эмоции: плюс или минус. Положительные эмоции формируют чувство *удовольствия*, а отрицательные – *неудовольствия*. Это основные состояния человека, которые окрашивают все остальные его переживания.

Эмоции можно разделить по влиянию на энергию и активность человека.

1. *Стенические* эмоции – повышают активность, энергию человека, вызывают эмоциональный подъем, возбуждение, бодрость – это интерес, радость, гнев, страх. Человеку в таком состоянии трудно молчать, сидеть спокойно.

2. *Астенические* эмоции – уменьшают энергию, активность человека, ведут к пассивности, к созерцательности, расслабленности – это страдание, горе, разочарование, стыд, страх и др.

Локализация (ориентировочная) эмоций показана на рисунке 5.6.

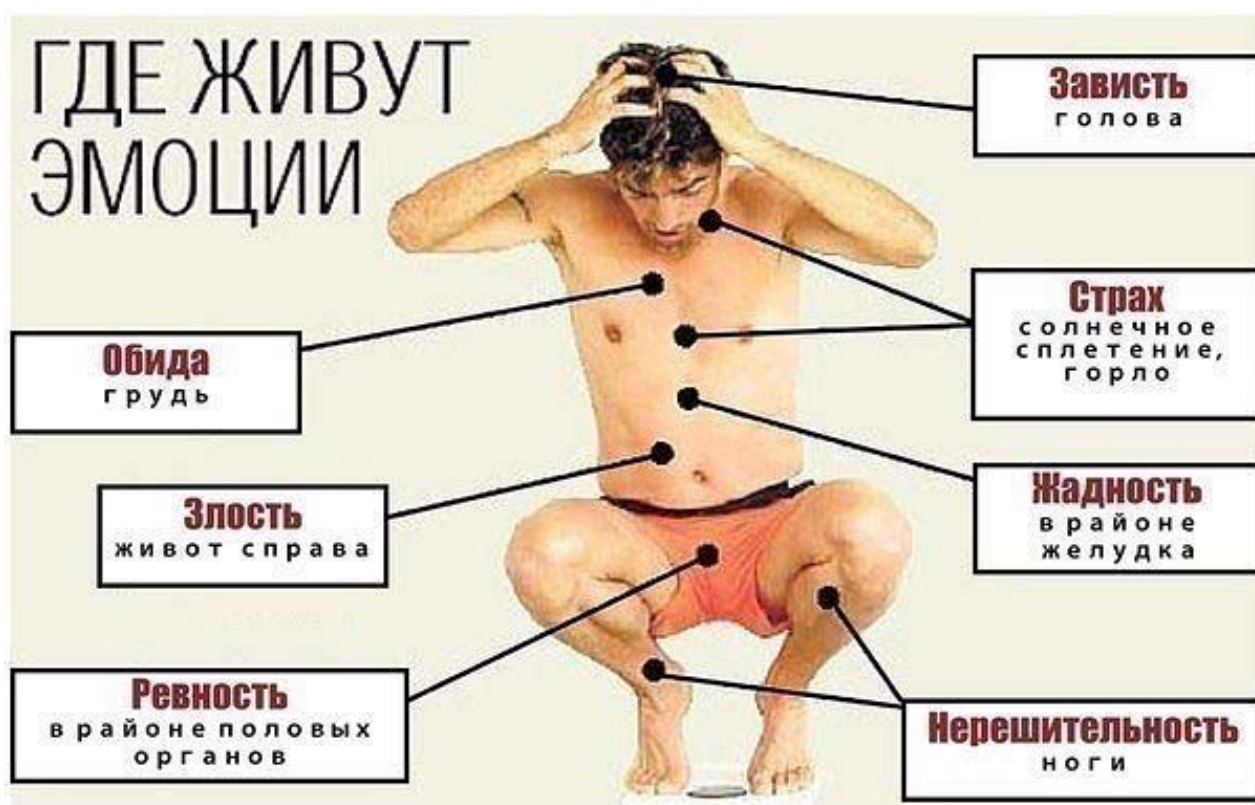


Рисунок 5.6 – Локализация эмоций в теле человека

### 5.5.1. Эмоции и телесные (физиологические) состояния

Эмоции сопровождаются органическими (телесными, физиологическими) изменениями. Что первично: эмоции или телесные изменения? Что возникает раньше: радость или улыбка? Печаль или слёзы? Гнев или учащение сердцебиения? На этот вопрос, как и на вопрос о причинах возникновения тех или иных эмоций, разные учёные в своих теориях давали разные ответы. Рассмотрим некоторые из этих теорий.

1. *Теория Джеймса-Ланге.* Авторами этой теории являются американский и датский учёные Уильям Джеймс и Карл Ланге. И хотя они разрабатывали эту теорию независимо друг от друга, однако одна и та же идея пришла в их головы приблизительно в одно и то же время – в 1884–1887 годах. Согласно этой теории, эмоции вызваны не напрямую восприятием события, а реакцией тела на него. Это означает, что для того, чтобы возникла эмоция, сначала должны возникнуть соответствующие физиологические (физические, телесные) реакции – например, учащённое дыхание, частый пульс, потливость ладоней. Только после того, как появляются такие реакции, возникает эмоция. Они говорили, что мы радуемся, потому что смеёмся; печалимся, потому что плачем; побежали – потом испугались, боимся, потому что дрожим и т. д.

Да, так бывает, и именно на этой теории построена методика ауто-тренинга, используемая, в частности, для совладания со стрессом. Например, при релаксации, с исчезновением физических проявлений гнева (сжатые челюсти; учащённое сердцебиение и дыхание; потоотделение, особенно на ладонях; ощущение жара в лице и шее; дрожь и др.) исчезает и сам гнев. Но бывает и по-другому, т. е. наоборот.

2. *Теория Кэннона-Барда.* Согласно теории американских учёных Уолтера Кэннона и Филипа Барда, физиологические изменения и эмоции возникают практически одновременно. У. Кеннон одним из первых отметил тот факт, что телесные изменения, наблюдаемые при возникновении разных эмоциональных состояний, весьма похожи друг на друга и недостаточны для того, чтобы объяснить качественные различия в высших эмоциональных переживаниях человека.

3. *Классическая теория эмоций.* Известный английский нейрофизиолог Чарльз Шеррингтон, лауреат Нобелевской премии, доказал, что эмоциональное переживание – эмоция – возникает первым при восприятии той или иной ситуации, а изменения со стороны соматической или вегетативной сферы – явления вторичные. Этот процесс показан на рисунке 5.7.



Рисунок 5.7 – Последовательность этапов возникновения эмоции и физиологической реакции

4. *Потребностно-информационная теория эмоций П. В. Симонова.* Она было создана психофизиологом Павлом Васильевичем Симоновым. Наличие потребности, считал он, – обязательное условие возникновения эмоции, но не единственное. Нужна ещё вероятность её удовлетворения, и возникает она на базе информации о необходимых и имеющихся средствах для удовлетворения потребности. Все эти факторы П. В. Симонов связал воедино в структурной формуле в 1926 г., назвав свою теорию потребностно-информационной. Его формула эмоции Э:

$$\text{Э} = f [ \text{П}, (\text{Ис} - \text{Ин}) \dots ]^3, \quad (1)$$

где П – потребность (вид и интенсивность);

Ис – информация о средствах, которыми располагает человек в данный момент.

Ин – информация о средствах, необходимых для удовлетворения потребности;

(Ис – Ин) – вероятность удовлетворения потребностей.

Многоточие в формуле (1) означает, что эмоция зависит и от ряда других факторов, одни из которых нам хорошо известны, а о существовании других мы, возможно, еще и не подозреваем, например, энергия, время, информация, контакты и т. п.

Если средств для удовлетворения потребности у человека достаточно, то он испытывает положительные эмоции, а если недостаточно – то отрицательные. В упрощённом виде формула может быть представлена так:

$$\text{Э} = (\text{Ис} - \text{Ин}). \quad (2)$$

Пример простейшего случая: человек хочет купить автомобиль, который стоит 900 тысяч рублей (это Ин), а у него есть только 200 тысяч

<sup>3</sup> В книге автора стоит выражение  $\text{Э} = f [ \text{П}, (\text{Ин} - \text{Ис}) \dots ]$ , однако в этом случае вычисления затруднены.

рублей (это Ис). Знак эмоции получается при простом вычитании по формуле (2):

$$\text{Э} = 200 \text{ тыс. руб.} - 900 \text{ тыс. руб.} = - 700 \text{ тыс. руб.}$$

То есть он испытывает отрицательные эмоции.

Если же, наоборот, автомобиль стоит 200 тысяч рублей, а у него есть 900 тысяч рублей, то он будет испытывать положительные эмоции:

$$900 \text{ тыс. руб.} - 200 \text{ тыс. руб.} = + 700 \text{ тыс. руб.}$$

Чем сильнее потребность, тем сильнее будет эмоция. Чем сильнее дефицит средств для удовлетворения этой потребности, тем сильнее отрицательные эмоции – огорчение, отчаяние, печаль, грусть, расстройство и др.

### 5.5.2. Функции эмоций

Психологическая функция эмоций заключается в оценке явлений окружающей действительности и результатов поведения индивида. Эта оценка внутренне проявляется в форме эмоционального переживания, а внешне – в эмоциональной экспрессии. Считается, что эмоции сформировались в процессе эволюции как *механизм приспособления*. И это их главная функция. *Приспособительная* функция эмоций заключается в переключении организма на нужный режим работы. Эмоция вводит в действие резервные механизмы человеческого организма, способствует своевременной и полноценной энергетической мобилизации организма в экстремальных условиях. Но эмоции *регулируют* поведение человека и с помощью других функций. Рассмотрим эти функции эмоций.

1. *Оценочная*: с помощью эмоций оценивается значение ситуации для организма. Эта оценка опережает сознательную обработку информации и ориентирует поведение в нужном направлении (бежать на мамонта или от мамонта). Эмоции участвуют и в оценке деятельности человека и её результатов, вызывая в нём чувства удовлетворения, гордости или, наоборот, неудовлетворённости, досады, стыда. Эмоции также участвуют в оценке собственного или чужого поведения.

2. *Сигнальная*: эмоции сигнализируют о необходимости действий, которые помогут человеку избежать неприятных или вредных воздействий.

3. *Подкрепляющая*: эмоции способствуют закреплению полезных навыков и действий в процессе обучения.

4. *Переключательная*: отрицательные эмоции, которые испытывает человек, когда он сделал что-то неправильно и получил за это наказание, переключают человека на другие действия, приносящие поощрение и положительные эмоции.

5. *Коммуникативная* (информирующая). Она делает понятным окружающим людям состояние человека, его отношение к чему-либо или к кому-либо (любит или не любит; уважает, одобряет, рад, доволен или же нет).

### 5.5.3. Эмоциональные процессы и состояния

К *эмоциональным процессам* относятся *эмоции, чувства, настроения* и *аффекты*. Вообще *процесс* – это последовательная смена состояний в развитии чего-либо; ход, развитие какого-либо явления. Любой процесс имеет динамику, и может закончиться приведением объекта в какое-либо состояние. Следовательно, возникновение и зарождение *эмоции, чувства, аффекта* – это процесс, а результат этого процесса, протекающего с очень большой скоростью, – *эмоция, чувство, аффект* – это состояние. Поэтому психические процессы и состояния отличаются динамикой – у психических процессов она есть, а у состояний – практически нет. Можно сказать, что *эмоциональные состояния* – психические состояния, которые возникают в процессе жизнедеятельности субъекта и определяют не только энергетический уровень функционирования, но и направленность поведения. К ним относятся: *удовлетворение, веселье, апатия, печаль, депрессия, агрессия, озлобленность, тревога, испуг, любопытство, презрение, брезгливость* и др. Нередко понятия *эмоциональные процессы* и *эмоциональные состояния* используются как синонимы.

Эмоциональные процессы обеспечивают избирательное отношение человека к различным аспектам действительности. В основе эмоций лежат физиологические процессы активации различных кортикальных и вегетативных систем, но исследования показали, что физиологическое возбуждение – это необходимое, но недостаточное условие для возникновения специфических эмоций.

*Чувства* – более продолжительные по сравнению с эмоциями эмоциональные процессы и состояния, отражающие субъективное значение конкретных объектов для человека. Например, любовь к объекту внимания или ненависть; восхищение или презрение.

Чувства различаются по модальности, интенсивности, продолжительности, глубине, осознанности, генетическому происхождению, сложности, условиям возникновения, выполняемым функциям, воздействию на организм, формам своего развития, уровням проявления в строении психического (высшие-низшие), по психическим процессам, с которыми они



связаны, по потребностям, по предметному содержанию и направленности, по особенностям их выражения, по нервному субстрату.

**Чувство** – эмоциональный процесс переживания человеком своего отношения к кому-либо или чему-либо. Чувство обязательно имеет предмет или объект – что-нибудь или кого-нибудь, по отношению к которым и испытывается то или иное чувство.

**Чувство** – форма отражения действительности, выражающая субъективное отношение человека к удовлетворению его потребностей, к соответствию или несоответствию чего-либо его представлениям.

Одна из классификаций чувств показана в таблице 5.2.

Таблица 5.2 – Виды чувств

<b>Чувства</b>			
<i><b>Высшие моральные</b></i> или <i>нравственные</i> – патриотизм, долг, гуманность, сочувствие, любовь, дружба, стыд, отзывчивость, чувства справедливости, солидарности, ответственности и др.	<i><b>Низшие моральные или аморальные</b></i> – жадность, алчность, эгоизм, жестокость, злоба, злорадность, зависть и др.	<i><b>Эстетические</b></i> – чувства прекрасного и безобразного, возвышенного и низменного, комического и трагического; восторг, презрение, отвращение, тоска и др.	<i><b>Интеллектуальные (познавательные)</b></i> – любознательность, радость открытия, уверенность, вдохновение, энтузиазм, горечь поражения, сомнения и др.

Выделяют также чувства *практические (практические)*, связанные с деятельностью, – досада, удовольствие, творческий подъём и пр.; *предметные* – связанные или направленные на определённое событие, лицо, явление – материальные, интеллектуальные, эстетические; *мировоззренческие* – связанные с формированием собственной системы взглядов на объективный мир и место в нём человека, а также переживания, связанные с формированием жизненной позиции, ценностных ориентаций, убеждений, идеалов, принципов познания и деятельности и др.

Еще Аристотель говорил, что видов чувств столько, сколько видов деятельности. Чувства, как и эмоции, могут быть *положительными* и *отрицательными*. По содержанию их можно классифицировать на *простые* и *сложные*, в зависимости от того, какого уровня потребности удовлетворяются у человека. *К более простым относятся страх, гнев, радость, горе, зависть, ревность и т. п., к более сложным – моральное чувство, эстетическое чувство, чувство патриотизма, интеллектуальное чувство.*

*Страх* – пассивно-оборонительная реакция на опасность, исходящую от более сильной стороны. Если угрожающая сторона более слабая, то ре-

акция может приобрести агрессивный, наступательный характер – *гнев*. Соответственно говорят о *реакции «кролика»* и *реакции «льва»*.

Грановская Р. М. пишет: «В первое мгновение сильный страх сопровождается ступором, оцепенением, которое сковывает мышцы, парализует мышление. Затем мышцы мобилизуются («только пятки сверкают»)). Чувство страха выражено неодинаково у разных людей. Попадая в одну и ту же ситуацию, некоторые испытывают лишь неуверенность, другие – чувство паники, третьи ощущают ужас, а четвертые сильные боли в животе.

Страх – самая сильная эмоция. Известна старинная притча о страхе. «Куда ты идешь?» – спросил странник, повстречавшись с Чумой. – «Иду в Багдад. Мне нужно уморить там пять тысяч человек». Через несколько дней тот же человек снова встретил Чуму: «Ты сказала, что уморишь пять тысяч, а уморила пятьдесят», – упрекнул он её. – «Нет, – возразила она, – я погубила только пять тысяч, остальные умерли от страха».

*Зависть* – чувство досады, раздражения, вызванное удачей, успехом, благополучием другого, сопровождаемое желанием обладать тем, что есть у другого.

*Ревность* – это иррациональное, мучительное, доставляющее беспокойство чувство, присущее в разной степени всем без исключения людям. Каждый, наверное, знает хотя бы одну жизненную историю, где муж ревновал жену (либо наоборот), предъявляя претензии своей второй половине. Конец истории, как правило, бывает печальным – развод, а то и убийство в гневе. Ревность проявляется уже в детстве – ревнуют маму, бабушку и т. д.

Что говорит в ревнующем? Задетая гордыня, чувство собственности, тревоги и страха потерять то, что у него есть, или недополучить то, что у него, как он считает, должно быть, например: внимание, любовь, власть, материальное благосостояние, социальный или профессиональный статус, престиж и др. Но в любом случае нужно помнить, что человек не может быть собственностью другого человека, и каждый «...имеет право на жизнь, свободу и на личную неприкосновенность»<sup>4</sup>.

Если *тревожность* – это эмоциональное проявление неуверенности в будущем, то *беспечность* – проявление избыточной уверенности. Она возникает в ситуации, когда успех еще не достигнут, но субъективно представляется гарантированным. *Отчаяние* – отрицательная астеническая эмоция, связанная с ощущением невозможности удовлетворить какую-то потребность. Человек начинает считать, что он никак не может исправить эту ситуацию, и в результате этого у него рождается ощущение безысходности, бесперспективности, собственного бессилия. Отчаяние может привести к депрессии или является одним из симптомов депрессии.

*Надежда* занимает промежуточное положение между тревожностью и беспечностью, а страх – между беспечностью и отчаянием. Если *страх* – объ-

---

<sup>4</sup> Всеобщая декларация прав человека, Статья 3.

ективная тревожность, то *стыд* – тревожность социальная, это тревога за свою репутацию, когда есть вероятность не соответствовать ожиданиям окружающих. Логика переходов здесь такова: от *страха* «что со мной сделают?» к *стыду* «что обо мне подумают?».

*Вина* (*чувство вины, угрызения совести*) – отрицательно окрашенное чувство, которое появляется тогда, когда субъект совершает поступок, имеющий негативные последствия для других людей. Если последствия имеют негативное влияние только на субъект, то возникает чувство *досады*, а не вины.

**Моральные (нравственные) чувства** возникают как результат оценки человеком поступков с точки зрения соответствия или несоответствия их нормам морали, выработанным обществом, его ценностям. Основная задача педагогики – формирование *нравственных* чувств.

Совокупность выработанных данным обществом правил и норм поведения называется *моралью*. Теория этих норм и правил – *этикой*, а практическая их реализация – *нравственностью*.

Еникеев М. И. пишет: «Нравственные чувства – эмоциональное отношение личности к своему поведению и поведению других людей в зависимости от его соответствия или несоответствия социальным нормам. Нравственные чувства основаны на принятом в данном обществе понимании добра и зла, долга и чести, справедливости и несправедливости<sup>5</sup>».

Нравственные чувства образуют высший механизм человеческой саморегуляции – это, по выражению Иммануила Канта, «нравственный закон внутри нас». Поведение человека формируется и модифицируется через формирование его доминирующих нравственных чувств, его сверхсознания. Нельзя обучить нравственности – моральные правила могут быть привиты лишь к «дереву чувств». Нравственный человек – не человек, боящийся плохого поступка, а человек, испытывающий высокое наслаждение от хорошего поступка.

Нравственные чувства переживаются людьми при восприятии явлений действительности и сравнении этих явлений с нормами, выработанными обществом. Нравственные нормы зависят от традиций, обычаев, религии, господствующей идеологии, принятых в обществе.

---

<sup>5</sup> О понимании добра и зла, долга и чести, справедливости и несправедливости можно, в частности, судить по принятому в 1948 году документу «Всеобщая декларация прав человека», рекомендованному для всех стран-членов ООН (на 01.11.2014 – 193 страны). Хотя Декларация имеет только статус рекомендации, но на её основании были приняты два обязательных для участников договора: Международный пакт о гражданских и политических правах и Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах. Отдельные положения декларации, такие как запрет пыток и рабства, являются обязательными как императивная норма; в отдельных странах Декларация признается частично.

Нравственное поведение не может быть основано только на системе внешних запретов, оно порождается гаммой положительных нравственных установок личности. Не угрозы и запреты формируют нравственную личность; она формируется в гуманных условиях социального бытия, в условиях повышенной социальной ответственности окружающих людей, неизменно исполняющих свой социальный долг.

*Чувство долга* – это осознание и принятие человеком социальных обязанностей. Чувство долга соотносится с чувством совести и чести. Чувство долга может проявляться и на работе, и в учёбе, и в повседневной жизни. Например, чувство долга заставляет учащегося сесть за выполнение задания преподавателя и отказаться от возможности посмотреть телевизор. Это же чувство заставляет его помочь родителям по хозяйству, жертвуя развлечениями. Долг капитана корабля известен как морская традиция «*Капитан покидает корабль последним*», которая до сих пор задает высокие стандарты человеческого поведения и мужества, а её нарушение порицается. Например, в 1912 году капитан «Титаника» Эдвард Смит разделил трагическую судьбу парохода, оставшись на мостике. Эта традиция нашла отражение в писаных военно-морских уставах и законах некоторых государств.

*Совесть*<sup>6</sup> – способность личности к нравственному самоконтролю, критерий ее нравственного самосознания. Проявляется и в форме рационального осознания нравственного значения совершаемых действий, и в форме эмоциональных переживаний – чувства вины или «угрызений совести», то есть связывает воедино разум и эмоции. Главной основой совести следует признать чувство стыда. В обществе совесть формировалась и формируется в континуумах *эгоизм–альтруизм, плохо–хорошо*. Эгоистические действия, приносящие вред людям, вызывают порицание; альтруистические действия, приносящие пользу людям, вызывают одобрение. Это различение эгоизма и альтруизма и разную оценку их стараются привить детям, у которых, благодаря поощрению и наказанию, устанавливается неразрывная ассоциация между эгоизмом как злом и порицанием его, и альтруизмом как добром и одобрением его.

*Чувство чести* – повышенная эмоциональная чувствительность по отношению к тем сторонам поведения, которые наиболее значимы для данного общества в целом, для отдельной социальной группы и для самой личности.

*Чувства долга, социальной ответственности, совести и чести составляют основу социально адаптированного поведения. Все эти нравст-*

---

<sup>6</sup> Свобода совести – право человека иметь любые убеждения. Свобода совести – более широкое понятие, чем свобода вероисповедания.

венные чувства связаны с повышенным самоконтролем личности, ее духовным самопостроением.

**Эстетические чувства** (от греч. *aisthetikos* – чувствующий) – это чувства, связанные с отражением эстетической стороны воспринимаемых явлений, т. е. с отражением *прекрасного* и *безобразного*.

Способность воспринимать и оценивать красоту, изящество предметов и явлений, художественное достоинство произведений искусства – один из основных показателей психической развитости индивида, его способности различать прекрасное и безобразное, возвышенное и низменное.

Одна из важных особенностей человека состоит в его способности созидать и воспринимать мир в соответствии с эталоном прекрасного. *Прекрасное* как эстетическая ценность отличается от *нравственных и теоретических ценностей (от добра и истины)* тем, что оно связано с непосредственно чувственным отражением соответствия действительности её высшим эталонам.

Эстетические чувства формируются в значительной мере средствами искусства. *Искусство* как отражение действительности в художественном образе, в художественном произведении рассчитано на способность человека понимать символическое отображение действительности. Искусство – часть духовной культуры и человека, и всего человечества. Человек испытывает эстетические чувства при восприятии произведений художественной литературы, музыкального, изобразительного, драматического и других видов искусства. Эстетическое отношение проявляется через такие чувства, как восторг, радость, презрение, отвращение, страдание и пр. Искусство обогащает духовную жизнь человека, возвышает его над обыденностью жизни и в высших своих проявлениях осуществляет катарсис (от греч. *katharsis* – очищение) – духовное перерождение через эмоциональное потрясение. Подлинное произведение искусства несет в себе нравственный потенциал, формирует соответствующие поведенческие установки.

Эстетические чувства проявляются не только в переживании прекрасного и безобразного, но и в переживании *комического* и *трагического*. Смешное, комическое возникает обычно в ситуации каких-либо неожиданных несоответствий. В юморе серьезное выступает под маской смешного, в иронии – смешное под маской серьезного; возможно и возвышенное комическое (образ Дон-Кихота). Восприятие комического сопровождается экспрессивной эмоцией – смехом, произвольной реакцией психической разрядки.

Но смеяться можно не над всем. Нельзя смеяться над людскими страданиями, над смертью человека и разрушением социальных ценностей. Здесь вступает в свои права эстетическое чувство *трагического*. *Чувство трагического* – возвышенно-патетическое чувство, чувство утраты бесконечно дорогого и сверхценного. Это чувство связано также с самоперестрой-

кой личности, утверждением жизненной стойкости личности, ее нестигаемости под ударами судьбы.

**Интеллектуальные (познавательные чувства)** – это чувства, возникающие в процессе интеллектуальной (познавательной), умственной деятельности.

Радость познания – одно из самых сильных чувств, ради которых человек устремляется в космос и спускается на дно океана или в жерло вулкана, рискует жизнью и отказывается от удовлетворения многих житейских потребностей.

К интеллектуальным чувствам относятся и *чувства юмора и иронии*, в которых проявляется отношение человека к объекту внимания. Чувство юмора связано с умением находить противоречия в окружающем мире. Существуют различные формы юмора: *ирония, пародия, сатира, анекдот, шутка, каламбур* и т. д. Особый вид юмора представляет собой *чёрный юмор*.

Наряду с текстовой формой, юмор может быть также представлен в графическом виде – карикатура, шарж и др.

*Чувство юмора* проявляют к лицу или явлению, которые оцениваются положительно и вызывают добродушный смех.

*Ирония* – это тонкая, скрытая насмешка посредством слов, в которых преднамеренно утверждается противоположное тому, что думают о лице или предмете. Это вариант отрицательной оценки человека или другого объекта. В иронии выражается весьма критическое отношение к миру, людям и к самому себе.

Возникновение и удовлетворение познавательной потребности связано с особыми психическими состояниями, интеллектуальными чувствами – *любопытством и любознательностью*.

*Любопытство* – стремление узнать, услышать что-либо во всех, даже несущественных подробностях. Так, уличное происшествие привлекает толпу, необычные посетители обращают на себя внимание присутствующих – во всех этих случаях действует ориентировочный рефлекс, лежащий в основе состояния любопытства. Любопытство – интерес, лишённый рационального зерна, но лежащий в основе познания и являющийся корнем любознательности.

Но состояние любопытства прекращается сразу после его удовлетворения, оно не служит основой для дальнейшего познания. Чем выше культурный уровень человека, уровень его психического развития, тем он более любознателен.

*Любознательность* – постоянное стремление к приобретению всё новых знаний. Это одно из самых ценных интеллектуальных чувств человека проистекает из неудовлетворённости имеющимися знаниями, из стремления к радости познания, ко всё более глубокому и широкому освоению дей-

ствительности. Вопрос «А что, если...?» лежит в основе многих открытий и изобретений. Без любознательности прогресс человечества был бы невозможен. Так бы и жили в пещерах и ходили в звериных шкурах... При воспитании ребёнка необходимо помнить о том, что ребёнок, да и любой человек, стремится повторять те действия, которые принесли и приносят ему положительные эмоции. Поэтому любознательность, проявляемая ребёнком при разборке игрушек, часов и т. п., не должна быть причиной отрицательных эмоций (нельзя наказывать юного «исследователя»).

Нравственность, эстетика и интеллектуальность тесно переплетены в структуре высших чувств человека. Преступное поведение, как правило, демонстрируют люди либо с низким уровнем сформированности высших чувств, либо с их отсутствием (эмоциональной тупостью, опустошённостью), либо с их извращённой направленностью. Но обычно чувства, испытываемые человеком, так сложны, что их трудно отнести к какой-либо одной категории. Так, в процессе творчества учёный испытывает сплав интеллектуальных, нравственных и эстетических чувств с преобладанием интеллектуальных, а художник, по-видимому, испытывает сплав этих же чувств, но с преобладанием эстетических.

**Эмпатия** – способность к сопереживанию, включению в эмоциональное состояние другого. Тот или иной уровень эмпатии является профессионально необходимым качеством для всех специалистов, работа которых непосредственно связана с людьми (педагоги, психологи, психотерапевты, руководители, продавцы и др.)

**Аффект** – это сильное и относительно кратковременное переживание, сопровождающееся резко выраженными двигательными, физиологическими, физическими и психическими реакциями *с утратой волевого контроля* (изумление, ярость, блаженство, отчаяние, ужас и др.). Заканчивается эмоциональным шоком, упадком сил, ступором (оцепенением). Он может возникать в случаях конфликта, противоречия между желанием и возможностью и т. п.

В состоянии аффекта человек может совершить убийство. Наказание за него – по статье 107 УК РФ.

Статья 107. Убийство, совершенное в состоянии аффекта

1. Убийство, совершенное в состоянии внезапно возникшего сильного душевного волнения (аффекта), вызванного насилием, издевательством или тяжким оскорблением со стороны потерпевшего либо иными противоправными или аморальными действиями (бездействием) потерпевшего, а равно длительной психотравмирующей ситуацией, возникшей в связи с систематическим противоправным или аморальным поведением потерпевшего, –

наказывается исправительными работами на срок до двух лет, либо ограничением свободы на срок до трех лет, либо принудительными работами на срок до трех лет, либо лишением свободы на тот же срок.

2. Убийство двух или более лиц, совершенное в состоянии аффекта, –

наказывается принудительными работами на срок до пяти лет либо лишением свободы на тот же срок.

Если удивление мы называем чувством, то *изумление* – то же самое по содержанию чувство, доведенное до степени аффекта; аналогично *ярость* – аффект гнева, *блаженство* – радости и удовольствия, *отчаяние* – горя, *ужас* – страха.

**Настроение** – сравнительно продолжительное, устойчивое эмоциональное состояние умеренной или слабой интенсивности, проявляющееся как положительный или отрицательный фон психической жизни индивида.

Настроения, в свою очередь, способны влиять на эмоциональные реакции и поведение, на работоспособность и отношения с окружающими по механизму психического заражения, индуцирования.

Настроение влияет на все психические процессы и деятельность человека. Например, в одном исследовании было показано, что испытуемые могли вспомнить 78 % слов из тех, которые они запоминали, находясь в хорошем настроении, и 47 % слов из тех, которые они заучивали, находясь в плохом настроении.

**Фрустрация** (с лат. – обман, расстройство, разрушение планов) – состояние человека, возникающее при появлении на пути к цели непреодолимого препятствия и сопровождающееся чувствами безысходности, крушения надежд в достижении цели. Фрустрация сопровождается целой гаммой отрицательных эмоций. Переживается как тревога, отчаяние, гнев, напряжение, подавленность. Реакцией может быть генерализованная агрессивность, проявляющаяся в оскорблениях, физических нападениях (ударить, толкнуть, сломать и т. п.). Или же человек впадает в депрессию и т. п.

**Страсть** – это сильное стойкое всеохватывающее чувство, определяющее направление мыслей и поступков человека. По интенсивности эмоционального возбуждения страсть приближается к аффекту, а по длительности и устойчивости напоминает настроение. Мы знаем страсть любовную, к знанию, науке, музыке, к коллекционированию, к деньгам и др. Христианская мораль рассматривает страсть как непостижимую фатальную силу, которая ослепляет человека, вовлекает его во власть инстинктов.

Существует множество устойчивых чувств, захватывающих все помыслы и стремления личности и ярко характеризующих ее эмоциональную сферу. Заметное место среди них – особенно в юношеском возрасте – принадлежит любви, которое может рассматриваться как пример устойчивого чувства.

**Любовь** – одно из важнейших человеческих чувств. Понятие «любовь» имеет множество определений.

Толковый словарь С. И. Ожегова: **любовь**: 1) глубокое эмоциональное влечение, сильное сердечное чувство; 2) чувство глубокого расположения, самоотверженной и искренней привязанности.



Толковый словарь Т. Ф. Ефремовой: **любовь** – чувство, основанное на взаимной симпатии и половом влечении.

*Любовь* – это сильное и относительно устойчивое позитивное чувство, физиологически обусловленное сексуальной потребностью. Характеризуется приподнятым настроением и эйфорией, иногда экстазом, неослабевающим вниманием к объекту.

Как писал классик советской психологии С. Л. Рубинштейн, «Радоваться самому существованию другого человека – вот выражение любви в её исходном и самом чистом виде». Согласно автору одной из первых психодиагностических методик любви Зигу Рабину (Rubin, 1970), любовь включает заботу (альтруизм), влечение (привязанность) и доверие (интимность). Древнеиндийский трактат о любви «Ветка персика» пишет о любви следующее. Три источника имеют влечения человека: душу, разум и тело. Влечения души порождают *дружбу*. Влечения ума порождают *уважение*. Влечения тела порождают *желание*. Соединение трёх влечений порождает *любовь*.

Чувство любви, имеющее глубоко интимный характер, сопровождается многими ситуативно возникающими и изменчивыми эмоциями; сочетается с уважением, жалостью, ревностью, чувством собственного несовершенства, экзальтацией, экстазом, ощущением счастья, блаженством, умиротворением, вожделением, нежностью, радостью, тоской, грустью, болью, стыдливостью, робостью, приподнятым или подавленным настроением, иногда аффектами ликования или же горя и др.

Постепенно может смениться десенсибилизацией (угасанием чувства), разочарованием, охлаждением, ненавистью.

В сексологической энциклопедии рассматриваются два аспекта любви: 1) как чисто психологического феномена (в нём существуют подразделения на любовь родительскую, в том числе материнскую, братскую, детей к родителям и т. д., хотя чаще всего подразумевается любовь между мужчиной и женщиной) и 2) как проявления физического влечения, эквивалента сексуальных отношений (любовь физическая, или сексуальная). Термин «любовь» употребляется и тогда, когда речь идёт об особой привязанности к природе, животным, музыке, живописи и т. п. Многовековые попытки дать исчерпывающее определение любви до сих пор не завершены.

Слитность сексуальной потребности индивида, обеспечивающей в конечном счете продолжение рода, и любви как высшего чувства практически не позволяет в рефлексии отделить одно от другого.

Выбор объект любви – проблема особой сложности, и общепризнанного ответа не имеет. Хотя теорий любви создано немало. Среди них теории З. Фрейда, А. Адлера, Роберта Стернберга, комплементарных потребностей Уинча, инструментальная теория Сентерса, Мурштейна, общест-

венной обусловленности, *комплементарности*<sup>7</sup> геномов Артура Шопенгауэра, релизорная концепция Геннадия Симкина, химические теории любви. Любовь может быть следствием благодарности, развиваться по индукции – по закону перехода количества благодарностей в качество – чувство любви.

Мы придерживаемся теории А. Шопенгауэра, получившей продолжение в релизорной концепции Геннадия Симкина. Они говорят о том, субъект влюбляется в того партнёра, геном которого является оптимальным генетическим дополнением (комплементом) к геному субъекта. Недостатки геномов при этом взаимно компенсируются, и в результате получается качественное потомство, – именно благодаря комплементарности геномов. Экспериментальная проверка теории не проводилась. Лишь в народе существует понятие «дитя любви», что означает дитя здоровое, красивое, талантливое (в потенции). Эта же теория может объяснить, почему проходит любовь: потому, что с течением времени комплементарность геномов уменьшается, а потом и вообще сходит на нет. Однако, как птица Феникс, любовь возрождается из пепла, только объект у неё уже другой – тот, чей геном в данный период времени является комплементарным. А если есть дети? Как быть? Разводы разрешены, а общество не одобряет и одобрять никогда не будет... Потому что в его интересах – моногамия, полная семья, полноценное воспитание детей как членов общества.

Совершенствование высших эмоций и чувств означает *личностное развитие их обладателя*. Такое развитие может идти в нескольких направлениях. Во-первых, в направлении, связанном с включением в сферу эмоциональных переживаний человека новых объектов, предметов, событий, людей. Во-вторых, по линии повышения уровня сознательного, волевого управления и контроля своих чувств со стороны человека. В-третьих, в направлении постепенного включения в нравственную регуляцию более высоких ценностей и норм: *совести, порядочности, долга, ответственности* и т. п.

*Удовольствие и неудовольствие* – основные состояния человека, к которым сводятся результаты воздействия всех эмоций и чувств. И удовольствие для человека, конечно же, предпочтительнее неудовольствия. Вопрос только в том, какой ценой достигается это удовольствие...

Многообразие индивидуальных эмоциональных проявлений обусловлено, прежде всего, *особенностями нервной системы человека*. Ими определяется *степень* эмоциональной возбудимости, *сила* эмоциональной возбудимости, *сила* эмоционального возбуждения и *устойчивость* эмоциональных состояний.

---

<sup>7</sup> Комплементарность здесь понимается как взаимодополняемость.

#### 5.5.4. Симптомы расстройств настроения

Расстройства настроения характеризуются двумя вариантами: симптомами с усилением и ослаблением эмоциональности. К расстройствам с усилением эмоциональности относятся гипертимия, эйфория, гипотимия, дисфория, тревога, эмоциональная слабость.

К нарушениям настроения со снижением эмоциональности относятся такие состояния, как апатия, эмоциональная монотонность, эмоциональное огрубение, эмоциональная тупость.

*Гипертимия* – состояние, при котором у человека наблюдается постоянно приподнятое настроение. Сопровождается повышенной активностью, повышенной социализацией. Для неё характерно повышение общего тонуса организма, жизнерадостность, чувство благополучия, чрезмерный, обычно несоизмеримый с реальным положением дел оптимизм. Имеются нездоровое повышение самооценки с хвастливым преувеличением собственных достоинств, убежденность в своей неординарности, непогрешимости; идеи превосходства. При таком «существовании с высокомерием» любое возражение или противодействие вызывает раздражение; ответной реакцией становится «гипертрофированный дух противоречия» с придиричливостью, раздражительностью, гневливостью.

*Эйфория* – неадекватно повышенное настроение, всеохватное чувство счастья, восторга, сопровождающееся благодушием, безмятежным блаженством, состоянием тихой радости. В отличие от гипертимии для эйфории не характерно повышение двигательной и интеллектуальной активности, напротив, может наблюдаться замедление мыслительной деятельности.

*Гипотимия* – стойкое понижение настроения, сопровождающееся уменьшением интенсивности эмоциональной, психической и иногда двигательной активности. Наблюдается при циклотимии и пограничных состояниях. Является одним из признаков депрессивного синдрома. Гипотимия характерна при астении, а также встречается при хронической шизофрении.

*Дисфория* – форма болезненно-пониженного настроения (антоним слова «эйфория»), характеризующаяся мрачной раздражительностью, чувством неприязни к окружающим, придиричливостью, ворчливостью, обидчивостью, а также иногда иронией и язвительностью. В отличие от гипотимии для дисфории не характерна психическая и двигательная заторможенность, при этом часты эмоциональные вспышки, проявления агрессии.

*Эмоциональная слабость (лабильность)* – это изменчивость и неустойчивость настроения под влиянием незначительных событий. При этом легко возникают состояния умиления, сентиментальности, слезливости. Наблюдается при сосудистых заболеваниях головного мозга, астенических состояниях и пр.

*Апатия* – расстройство эмоционально-волевой сферы, проявляющееся безразличием к себе, окружающим лицам и событиям, отсутствием желаний, побуждений и полной бездеятельностью. Больные в таком состоянии не проявляют никаких интересов, не высказывают никаких желаний, не интересуются окружающими, часто не знают, как зовут соседей по палате, лечащего врача – не из-за нарушений памяти, а из-за безразличия. На свиданиях с близкими молча забирают подарки и уходят.

*Эмоциональная монотонность* – эмоциональная холодность. У больного наблюдается ровное, холодное отношение ко всем событиям независимо от их эмоциональной значимости.

*Эмоциональное огрубение*. Оно проявляется в утрате наиболее тонких дифференцированных эмоциональных реакций: исчезает деликатность, сопереживание, появляется расторможенность, назойливость, бесцеремонность. Такие состояния могут наблюдаться при алкоголизме, при атеросклеротических изменениях личности.

*Эмоциональная, или аффективная, тупость* – расстройство, характеризующееся слабостью эмоциональных реакций и контактов, оскудением чувств, эмоциональной холодностью, переходящее в полное равнодушие и безучастность. Такие больные равнодушны и холодны к близким людям, их не трогает болезнь или смерть родителей, иногда сохраняются грубоэгоистические интересы.

Нарушения настроения и эмоционального реагирования могут сопровождаться изменениями мимики и выразительных движений, которые могут быть неадекватными по силе и выраженности эмоциональному состоянию или не соответствовать переживаемым эмоциям. Это: *гипермимия* (чрезмерно усиленные мимические реакции), *амимия* (отсутствие реакций), *гипомимия* (ослабленные реакции), *парамимия* (неадекватные реакции).

### 5.5.5. Общие закономерности эмоций и чувств

Как пишет Еникеев М. И., возникновение и угасание эмоций и чувств подчинены всем закономерностям формирования и функционирования условного рефлекса. Дадим их описание.

1. Чувства, испытываемые к одному объекту, переносятся в определённой степени на весь класс однородных объектов. Таким образом, одной из закономерностей чувств является их **обобщённость** и возможность **переноса**.

2. Другая закономерность – **притупляемость** чувств под влиянием длительно действующих раздражителей. Любимая песня надоедает, если её постоянно и повсюду слышишь; шутка, повторяемая слишком часто, не вызывает смеха. Воздействие, вызывающее новые чувства, обычно предпочитается привычным, надоевшим воздействиям.

Притуплению подвержены как положительные, так и отрицательные чувства. Человек в известной мере привыкает ко всему, в том числе и к отрицательным воздействиям (к плохому запаху, неприглядным картинам, неуютной обстановке и т. п.). Притупление отрицательных чувств опасно, поскольку они сигнализируют о неблагоприятной обстановке, побуждая к ее изменению.

3. Различные чувства, возникающие при воздействии разнообразных раздражителей, влияют друг на друга, взаимодействуют. Чувство досады от неэтичного поступка одного человека усиливается, если оно противопоставляется благородному поступку другого человека в той же ситуации. Удовольствие сильнее чувствуется вслед за неудовольствием. Чем труднее судьба героя романа или фильма, тем радостнее воспринимается благополучный исход его злоключений. Это **контраст чувств**.

4. Одна из закономерностей чувств — их **суммация**. Чувства, систематически вызываемые тем или иным объектом, накапливаются, суммируются. Так, в результате суммации чувства у нас укрепляются любовь и уважение к родителям, другу, родным местам. Накопление отрицательных переживаний (жизненных невзгод, неприятностей) может привести к аффекту, очень сильной реакции по поводу внешне незначительного события. В результате суммации чувств повышается эмоциональная чувствительность к тем или иным событиям. Философы бы увидели здесь всеобщий диалектический закон «перехода количественных изменений в качественные».

5. Эмоциональные состояния могут **замещаться (компенсироваться)**. Так, неудача в одной деятельности может компенсироваться успехом в другой деятельности.

6. Одна из закономерностей эмоций и чувств — **перенос (смещение)**. Эмоции, испытываемые в отношении одного, но недоступного объекта, могут переноситься на другие объекты (всем знакомо явление «сорвать зло на слабом»).

7. **Иррадиация** — распространение возникшего чувства на всё, что связано с объектом, вызвавшим это чувство (это используется в рекламе: красивая девушка — автомобиль или шины и т. д.).

8. В ряде случаев, когда эмоции взаимно несовместимы — **амбивалентны**, возникает внутриличностный конфликт. Так, у пьяницы любовь к жене противоборствует с ненавистью к ней, когда она лишает его возможности выпить. Конфликт между противоположными чувствами изживается различными способами; нередко используется психологическая защита.

9. **Конфликт чувств** — между различными, взаимоисключающими чувствами: чувство долга — чувство страха; любовь к врагу — патриотизм.

10. Относительная **независимость от воли**. Но во всех культурах учат владеть своими чувствами, не терять самообладания.

Эмоции и чувства имеют внешнее выражение – *экспрессию*. Внешне эмоции и чувства выражаются мимикой (выразительные движения мышц лица), пантомимикой (выразительные движения всего тела – позы, походка) и «вокальной мимикой» (выражение эмоций в интонации и тембре голоса).

### 5.5.6. Стресс и его виды. Фазы стресса

*Стресс* (англ. stress – давление, нажим, напряжение) – состояние, возникающее в ответ на экстремальное воздействие – стрессор. Слово «стресс» пришло в английский, а теперь и в русский язык из старофранцузского и средневекового английского и вначале произносилось как «дистресс». Первый слог постепенно исчез из-за «смазывания» или «проглатывания» и сейчас слово «стресс» понимают в значении «*дистресса*» (англ. distress – горе, нужда).

*Дистресс* всегда вредоносен или неприятен, вызывает отрицательные эмоции, чувство неудовольствия. В противовес ему «*эустресс*» вызывает положительные эмоции, чувство удовольствия. Конечно, удобнее было бы разделить понятие «стресс» на «дистресс» и «эустресс» и оперировать именно этими двумя понятиями, но употребление слова «стресс» в смысле «дистресса» настолько широко и глубоко вошло в обиход, что во избежание недоразумений мы будем считать, что **стресс – состояние психического напряжения, вызывающее отрицательные эмоции.**

В зависимости от стрессового фактора выделяют два основных вида стресса: *физиологический* и *психологический*. Психологический будем подразделять на *информационный* и *эмоциональный*; последний развивается в ситуациях угрозы, опасности, обиды и т. д. Виды стресса показаны на рисунке 5.8.

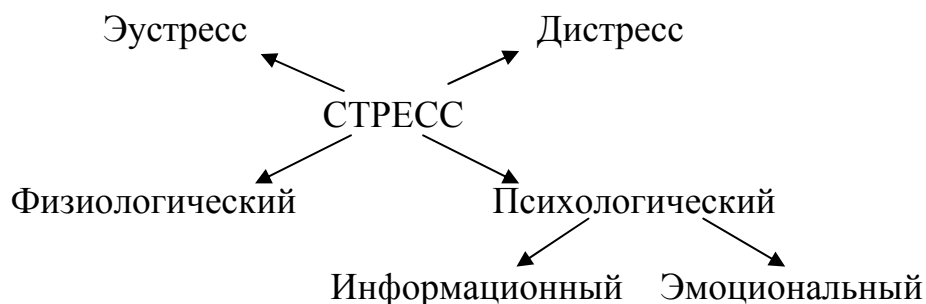


Рисунок 5.8 – Виды стресса

Основоположник концепции стресса, канадский врач Ганс Селье (1907–1982) в 1936 г. установил, что любой вид стресса вызывает однотипную (неспецифическую) реакцию организма, которая получила извест-

ность как общий адаптационный синдром (ОАС). В нём Г. Селье выделил три фазы (стадии), которые показаны на рисунке 5.9.

Первая – *реакция тревоги и мобилизации защитных сил организма*. В этой фазе начинается адаптация организма к новым условиям. На этой стадии человек справляется с нагрузкой с помощью функциональной мобилизации соответствующих органов и систем организма, без структурных перестроек.

Во второй фазе – *фазе сопротивления* – стабилизируются и закрепляются на новом уровне все параметры, выведенные из равновесия в первой фазе. Идёт интенсивный перерасход адаптационных резервов. Продолжительность сопротивления зависит от врождённой приспособительной способности организма и от силы стрессора. Если стрессовая ситуация продолжает сохраняться, то наступает третья фаза – *истощение*, поскольку способность к адаптации не безгранична.



Рисунок 5.9 – Три фазы стресса по Г. Селье

В третьей фазе возможно появление так называемых болезней адаптации или болезней стресса, когда приспособительная реакция организма выступает в роли патогенного фактора (например, воспалительные изменения в суставах, тканях глаза, гипертоническая болезнь, нервно-психические расстройства). Избыток стероидных гормонов, например, выброс которых является первой эндокринной реакцией организма на стресс, при частых и интенсивных стрессах может способствовать возникновению поражений желудочно-кишечного тракта (стероидная язва) и т. д.

*Эмоциональный стресс* – состояние напряжения функций организма, вызванное воздействием эмоционально значимого для индивидуума раз-

дражителя. Основной причиной эмоциональных стрессов являются конфликтные ситуации, в которых человек длительное время не может удовлетворить насущную, жизненно необходимую социальную или биологическую потребность.

Выход из строя той или иной функции какого-либо органа (например, секреции жёлчи, инсулина и других гормонов, желудочного сока, иммуноглобулинов и др.) и развитие соответствующего заболевания обусловлены генетической предрасположенностью и избирательным вовлечением их в эмоциональное возбуждение.

Наблюдения и эксперименты показали, что развитие эмоционального стресса в конфликтной ситуации у разных индивидуумов может привести к различным результатам.

При высокой стрессоустойчивости никаких нарушений может и не быть. В других случаях могут развиваться либо нарушения в деятельности нервной системы в форме *неврозов*, либо нарушения *соматических функций отдельных органов* в форме ишемической болезни сердца, артериальной гипертензии, поражения желудочно-кишечного тракта и т. д. В определённых случаях может наблюдаться сочетанное нарушение и тех, и других функций.

Какой орган будет повреждён в результате действия стресса? Сам Ганс Селье, который почти четыре десятилетия изучал в лаборатории физиологические механизмы приспособления к стрессу, считает, что болезни адаптации избирательно поражают *предрасположенную* область тела. «Но пострадают ли при этом сердце, почки, желудочно-кишечный тракт или мозг, зависит в значительной мере от случайных обуславливающих факторов. В организме, как в цепи, *рвётся слабое звено*, хотя все звенья одинаково находятся под нагрузкой», – писал он.

Исследования показали, что степень подверженности стрессу во многом определяется темпераментом. Ему в большей степени подвержены холерики и меланхолики.

### **5.5.7. Влияние стрессов на деятельность**

Влияние стресса на деятельность зависит от фазы стресса.

1. **Фаза мобилизации** – стресс оказывает стеническое воздействие на все психические и физиологические процессы. Мобилизуются все ресурсы организма, обостряются восприятие, внимание, память; долговременная память переводится в повышенную готовность, увеличивается оригинальность, продуктивность и креативность мышления. Наблюдается *феномен гиперактивации мышления* и других процессов. Возрастает способность к формулировке альтернатив и их анализу, что повышает



эффективность процессов принятия решения. Результаты деятельности улучшаются.

2. **Фаза адаптации** – человек адаптируется к сложившейся ситуации, все параметры функционирования закрепляются на новом уровне – человек «втягивается», привыкает. Показатели деятельности стабильно высокие. Но долго «на пределе» человек работать не может. Рано или поздно наступает истощение.

3. **Фаза истощения** – фаза, когда силы иссякли и психика начинает давать сбои. Как далеко это может зайти? Чтобы рассмотреть явления, происходящие в этой фазе, разделим эту фазу на два этапа: *этап расстройств* – соответствует ветви графика, нисходящей до уровня нормальной психической активности «Исходный уровень до начала воздействия» на рисунке 5.9, и *этап деструкции*. Он соответствует ветви графика ниже этой линии.

На *этапе расстройств* изменения возникают, прежде всего, в когнитивной сфере, поэтому снижается продуктивность и адекватность переработки информации, креативность мышления. Сужается объём восприятия, снижается и качество оперативной памяти, снижается способность к извлечению информации из долговременной памяти – наблюдается *феномен блокады прошлого опыта*. Особо значительные изменения характерны для мышления. Возрастает его стереотипность, резко снижается продуктивность и способность к адекватной переработке информации. Поиск решения подменяется попытками вспомнить решения, встречавшиеся ранее (*феномен репродуктивизация* мышления); снижается оригинальность мышления (*феномен уплощения мышления*).

Для деятельности в целом характерными становятся попытки организовать её не по типу создания адекватного ситуации способа, а по типу подыскания в прошлом опыте знакомого способа (*явление заалгоритмизированности деятельности*). В процессах принятия управленческих решений возникает феномен *глобальных реакций*. Он состоит в тенденции к выбору слишком общих и неточных вариантов действия; решения утрачивают конкретность и реализуемость; кроме того, они становятся либо импульсивными, либо чрезмерно затянутыми – инертными. Понятно, что результаты деятельности значительно ухудшаются.

*Этап деструкции* характеризуется полным распадом способности к организации деятельности и значительными нарушениями психических процессов, обеспечивающих её. Может иметь место феномен *блокады восприятия, памяти, мышления* (явления типа «ничего не вижу и не слышу, не понимаю», «потемнело в глазах», явление «белой пелены»), а также провалов в памяти, «отключения мышления», «ин-

теллектуального ступора» и др.). Основной закономерностью фазы деструкции в плане общей организации деятельности и поведения является то, что они приобретают одну из двух основных форм: деструкция по типу *гипервозбуждения* и деструкция по типу *гиперторможения*. В первом случае поведение становится полностью хаотичным, строится как беспорядочная последовательность неорганизованных действий, поступков, импульсивных реакций – человек «не находит себе места».

Во втором случае, наоборот, имеет место полная блокада деятельностной и поведенческой активности, возникает состояние заторможенности и оцепенения, «выключенности» из ситуации. Фаза деструкции характеризуется уже не просто снижением показателей эффективности

А. В. Карпов пишет, что наряду с общими реакциями имеют место и достаточно выраженные *индивидуальные различия реагирования* на стрессовые воздействия. Они выражаются в сравнительной длительности указанных фаз, в их общей динамике, в зависимости показателей деятельности от силы стрессовых воздействий. Для обозначения «меры сопротивляемости» человека стрессовым воздействиям используется понятие *стрессоустойчивости* личности. Это – способность сохранять высокие показатели психического функционирования и деятельности при возрастающих стрессовых нагрузках. Важной стороной стрессоустойчивости является способность не только сохранять, но и повышать показатели эффективности, продуктивности деятельности при стрессовом усложнении условий. Иначе говоря, эта способность зависит от того, насколько сильно у человека представлена первая фаза развития стресса – фаза мобилизации.

В зависимости от степени стрессоустойчивости, а также от способности выдерживать стресс в течение длительного времени выделяют три основных типа личностей. Они различаются по тому, как *долго* личность может сохранять устойчивость (резистентность) к временному давлению хронических стрессовых условий, характеризуют её индивидуальный порог стрессоустойчивости. *Одни* руководители могут выдерживать стрессовые нагрузки длительное время, адаптируясь к стрессу. *Другие* даже при относительно краткосрочных стрессовых воздействиях уже дают сбой. *Третьи* – вообще только и могут эффективно работать в условиях стресса. Соответственно эти три типа обозначаются как «*стресс вола*», «*стресс кролика*» и «*стресс льва*» – см. рисунок 5.10.

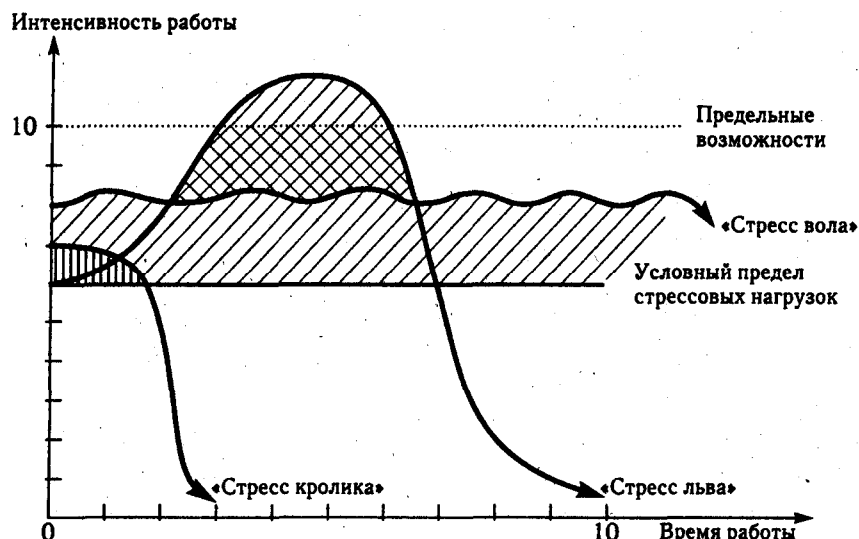


Рисунок 5.10 – Основные типы личностной резистентности к стрессу

В условиях долговременного стресса, наиболее характерного для деятельности руководителя, проявляются и индивидуальные различия резистентности к нему в зависимости от параметра *интернальности–экстернальности* личности. Обычно резистентность значимо выше у людей *интернального* типа и ниже у *экстерналов*. Способы адаптации и преодоления стресса у первых носят более конструктивный характер, а у вторых могут строиться по типу отказа от активного и конструктивного преодоления ситуации («будь что будет»).

Другим важным условием стрессоустойчивости является общая *мотивационная направленность* личности, её доминирующая ориентация – либо личностно-карьерная («на себя»), либо социально-профессиональная («на дело»). Показано, что доминирование личных, в том числе и карьерных мотивов, снижает стрессоустойчивость, тогда как преобладание мотивов, связанных с профессиональной направленностью, повышает её. В связи с этим описаны две формы поведения в условиях стресса – так называемые *контроль страха* и *контроль опасности*. В первом случае (характерном для личностной ориентации «на себя») человек ищет способы обезопаситься, уменьшить последствия ситуации лично для себя, в большей мере теряет контроль за ситуацией и, в конечном итоге, поэтому «бросает» конструктивные попытки организации деятельности. Во втором случае дольше сохраняется контроль за ситуацией: обеспечение личной безопасности строится как попытка конструктивного преодоления опасной ситуации, а через это – и устранения последствий для себя. Второй тип поведения существенно более эффективен, а для деятельности руководителя – вообще единственно приемлем.

### **5.5.8. Объективные характеристики стресса. Основные стрессоры**

Объективные характеристики стресса проявляются по-разному и на различных уровнях.

*Физиологический уровень:*

- двигательная скованность или беспокойство;
- изменение порога чувствительности в различных пределах;
- нарушение двигательной координации;
- зевота, беспричинные слёзы или смех, гиперемия или бледность лица, гипергидроз, тремор пальцев, зуд тела и т. д.

*Психологический уровень:*

- расстройства всех видов памяти в различных сочетаниях;
- внимание – рассеянное и легко отвлекаемое;
- мышление – затруднённое или ускоренное;
- речевая затруднённость или активность;
- восприятие – неадекватное;
- ускоренное переживание времени;
- расстройства сенсорики.

*Социально-психологический уровень:*

- снижение качественных и количественных показателей деятельности;
- срыв деятельности;
- реагирования по крайним точкам шкалы «возбуждение – торможение» (паника – ступор);
- неадекватность поведения.

**Виды стрессов по длительности:** кратковременный, эпизодический, хронический.

**Виды стресса в зависимости от причины возникновения.**

1. Стресс рухнувшей надежды
2. Стресс предстартовых состояний
3. Стресс потерянного времени
4. Стресс перемен
5. Стресс монотонности
6. Стресс пассивности
7. Стресс недостижимости совершенства
8. Стресс внезапности
9. Стресс пресыщения
10. Стресс достижения

**Основные стрессоры.** К ним можно отнести такие факторы:

1. Информационная перегрузка
2. Информационная неопределённость
3. Ответственность
4. Дефицит времени
5. Межличностные конфликты
6. Внутрличностные конфликты
7. Многофункциональность деятельности
8. Внешняя среда
9. Вынужденная бездеятельность
10. Неудовлетворенность трудом, зарплатой, должностью
11. Ощущение своей ненужности, бесполезности и беспомощности
12. Тревога о карьерном росте
13. Трудности в отношениях с руководством, коллегами, родственниками
14. Раздвоенность между работой и семьей
15. «Погода в доме»
16. Плохое самочувствие
17. Отсутствие самостоятельности, нахождение в положении иждивенца
18. Несправедливость и др.

Что делать с этими стрессорами?

Вспомним, что говорит нам Молитва о спокойствии: «Господи, дай мне силы изменить то, что я могу изменить, терпение вынести то, что я изменить не в силах, и ума, чтобы отделить первое от второго».

Поэтому разделите все стрессоры на три группы:

1. Те, которые вы можете устранить.
2. Те, которые вы можете ослабить.
3. Те, с которыми ничего нельзя поделать.

И ведите себя соответственно: боритесь; смиритесь и терпите; или уйдите в конце концов. Да, «терпение помогает выжить, но мешает жить».

И ещё надо научиться игнорировать малозначимые ситуации.

### **5.5.9. Стресс и здоровье**

Последствия стресса: неврозы и психосоматические заболевания. *Психосоматические заболевания* – заболевания тела, к которым приводит стресс. Зависимость физического здоровья и болезни человека от его психики, в частности от эмоциональных состояний и свойств личности, исследовалась в работах российских клиницистов М. Я. Мудрова, Г. А. Захарьина, С. П. Боткина. Они указывали на неправильность понимания со-

матической болезни как процесса, обусловленного только биологическими факторами, и считали, что на возникновение и преодоление соматических расстройств организма человека большое влияние оказывает личность больного, в частности его эмоциональное состояние.

Франц Габриэль Александер (1891–1964) – американский врач и психоаналитик венгерского происхождения, который считается одним из основоположников психосоматической медицины, в своих чикагских исследованиях выявил «классическую семерку» психосоматических болезней:

1. Язва 12-пёрстной кишки.
2. Язвенный колит.
3. Гипертония.
4. Ревматический артрит.
5. Гипертиреоз.
6. Нейродермит.
7. Бронхиальная астма.

Сейчас этот список значительно расширен и сюда входят: пиелонефрит, гастрит, сахарный диабет, аллергии, заболевания сердца, нейродермит, псориаз, заболевания щитовидной железы, злокачественные новообразования и др. «Все болезни от нервов» – так говорят в народе.

Но нужно отметить, что до настоящего времени, несмотря на многочисленные попытки, науке не удалось установить чётких связей между конкретной эмоцией, сопровождающей стресс, и нарушением той или иной соматической функции. Разные авторы-практики связывают одно и то же заболевание с разными эмоциями и состояниями. Хотя есть мнения, с которыми трудно спорить. Например, на медицинском сайте <http://med2c.ru/> пишут:

«Многие серьезные заболевания развиваются на нервной почве. Распространяясь на мышцы, эмоциональное напряжение, как правило, становится причиной головной боли, остеохондроза и артроза. Невыплаканное горе оборачивается бронхиальной астмой, постоянное раздражение вредит желудку, тревога нарушает сердечный ритм, гнев расстраивает работу печени и желчного пузыря, вынужденное общение с неприятными людьми приводит к хроническому насморку, невозможность заниматься любимым делом повышает риск онкологической патологии, неудовлетворённая потребность в ласке и нежности чревата кожными заболеваниями.

Людей, подверженных заболеваниям на нервной почве, специалисты в зависимости от эмоциональных реакций делят на два типа – **активных и пассивных**».

«*Активные* – это люди с реакцией, направленной вовне. Они очень общительны, энергичны. Если сильные эмоции в силу обстоятельств были заторможены или подавлены, люди рискуют заболеть артериальной гипертензией, сердечно-сосудистой патологией, а также мигренью, артритом и тиреотоксикозом (повышением функции щитовидной железы).

*Пассивные* – люди с реакцией, направленной вовнутрь. Они задумчивы, замкнуты, стараются отстраниться от проблем, переложить их решение на чужие плечи и перейти в состояние зависимости. Такой человек пасует перед обстоятельствами, а в поисках помощи склонен к самоедству. «Поедая» себя в мыслях, он начинает поедать себя буквально. У него увеличивается секреция соляной кислоты, разрушающей слизистую оболочку желудка. Помимо язвенной болезни возрастает опасность гастрита и колита, синдрома раздражённого кишечника, появляется склонность к хроническим запорам или поносам, а также нейроциркуляторной дистонии по гипотоническому типу и бронхиальной астме».

И учёный М. Фридман установил, что тип заболевания зависит и от типа личности. Он разделил людей на два типа: **А** и **Б**.

Люди типа **А** – люди, для которых характерны высокая потребность в достижении, честолюбие (амбиция), соревновательное поведение во всех областях жизни (учеба, работа, отдых, любовь), нетерпеливость и тенденция к агрессии в случаях фрустрации, более высокая предрасположенность к сердечно-сосудистым заболеваниям. Они все время спешат, берут на себя объём работ больше, чем могут выполнить без перенапряжения, постоянно самоутверждаются, болезненно переживают неудачу. Эти люди часто умирают от инфаркта (в 30–40 лет). Большинство руководителей относятся к типу **А**.

Люди типа **Б** – прямая противоположность. Они живут спокойно, и инфаркт если и поражает их, то не раньше, чем они достигают возраста 70 лет, даже если они едят жирную пищу, курят, не занимаются спортом.

На сайте DELFI приведены результаты исследования, проведённого британскими учеными. Они установили, что длительный стресс на работе гораздо опаснее для сердца человека, чем старение на 30 лет или набор лишних 18-ти килограммов. Сильные психологические переживания обычно сопряжены с постоянным курением, употреблением алкоголя, а также склонностью к грубости и хамству.

Согласно данным учёных, если половина проведенного на рабочем месте времени вызывает у человека стрессовое состояние, то «риск умереть от инсульта у него повышается на 50%, возможность перенести инфаркт становится вероятнее на 25%».

Установлено также, что более уязвимыми для стрессовых ситуаций оказываются работники сферы производства, чем офисные служащие. Ухудшение здоровья у производственников вызвано переработкой, ночными сменами и небольшой зарплатой. В группу риска также попали подчинённые очень требовательных начальников, которые выплескивают *негативные эмоции* на работников. Гнев руководителя вызывает у подчинённых повышение кровяного давления, что также приводит к ухудшению работы сердца.

Длительный стресс может привести к депрессии. **Депрессия** – подавленное настроение, связанное со снижением побуждений, заторможенностью действий, длящееся две недели и более.

### **5.5.10. Методы совладания со стрессом**

1. Общение (нужно выговориться). Лучше всего – записаться и пойти на приём к психологу или к психотерапевту.

2. Аутогенная тренировка (психическая саморегуляция).

3. Метод последовательного расслабления мышц. Разработан американским учёным Э. Джекобсоном. В этом методе вначале напрягают определённую группу мышц, фиксируют и сохраняют напряжение на 5 секунд, а потом расслабляют и фиксируются на чувстве релаксации в течение 10 секунд. И так последовательно для всех групп мышц. Можно, при навыке, проделать это упражнение для всех мышц за 20 минут.

4. Использование «магической» формулы Уиллиса Х. Кэрриэра. Она основана на подходе: главное не то, что случилось (или случится), а то, как я к этому отношусь. В случае «Беды»:

а) спросите себя: что ждёт меня в самом худшем случае?

б) мысленно подготовьте себя к принятию самого худшего – в случае необходимости;

в) затем попытайтесь спокойно продумать меры для улучшения ситуации, с которой вы мысленно примирились как с неизбежностью.

5. Метод интеллектуального моделирования предстоящих событий.

6. Имитационные игры, смысл которых заключается в практическом проигрывании своих ролей участниками будущих событий. Это как репетиции перед спектаклем. Чем их больше и чем тщательнее они проведены, тем больше уверенность в успехе дела и тем большая вероятность снятия мешающих делу «зажимов» психики и регуляции своего психического состояния.

7. Метод позитивной избирательной ретроспекции. Он заключается в анализе тех случаев из личного опыта, которые завершились удачно (вывод: «я решал сложные проблемы, решу и эту»).

8. Метод «зеркало». Подойдите к зеркалу и придайте своему лицу, осанке, позе волевым усилием то выражение лица, ту осанку, которая соответствует вашему уравновешенному и спокойному состоянию.

9. Рационализация (если уже что-то случилось, можно прибегнуть к этому методу как к психологической защите). Можно использовать фразы: «Не очень-то и хотелось». «У других бывает и хуже». «Нет худа без добра». «И это пройдёт». «Могло быть и хуже...» и др.



10. Метод «отравленного пера» («письма к чёрту»). Если вас сильно разозлили или обидели, напишите обидчику письмо и спрячьте его в стол. Но никому его не отсылайте.

11. Нужно постараться реализовать негативную энергию – бить посуду (специально для этого предназначенную), рвать газеты и т. д. – реально или виртуально.

12. Лекарственная терапия. Она назначается с учётом преобладающих отрицательных эмоций – гнева, раздражительности или печали, переживания. Лекарства при разных эмоциях будут разными.

13. В кабинете, в офисе, если нельзя выйти, нужно переключиться на другой объект и тщательно его рассматривать, тем самым успокаиваясь от стресса.

14. Перебирание чёток или чего-либо подобного.

15. Физическая деятельность. Устроить генеральную уборку, стирку, ремонт, перестановку мебели и т. п. В общем, заняться физической работой. Можно ходить пешком с первого этажа на девятый и наоборот, до изнеможения. Пойти в спортзал и там позаниматься какими-либо видами спорта.

16. Активизация чувства юмора.

17. Ароматерапия. Водные процедуры.

18. Метод «А зато ...» – извлечь пользу из ситуации.

19. Если невозможно изменить ситуацию, то измените свое отношение к ней, например, с помощью позитивирования.

20. Позитивная переоценка происходящего или произошедшего, – насколько это возможно, конечно. «Всё к лучшему...»

## **Контрольные вопросы, задания и тесты**

1. Что такое эмоции и чувства? В чем их различие?
2. Приведите примеры, иллюстрирующие регулятивную функцию эмоций.
3. Какова динамика чувств? Что такое аффект? Примеры?
4. Можно ли по внешнему виду определить эмоциональное состояние человека?
5. Какова роль чувств и эмоций в познавательной деятельности человека?
6. Дайте характеристику основным формам переживания чувств: настроение, аффект, стресс, страсть, фрустрация.
7. В чем выражается социальная сущность нравственных и эстетических чувств?
8. Моральные (нравственные) чувства, интеллектуальные (познавательные) и эстетические чувства. Происхождение и значение для общества.
9. Стресс и его фазы.

## **Темы для докладов**

1. Теория Джеймса-Ланге.
2. Потребностно-информационная теория эмоций П. В. Симонова. Примеры применения.
3. Высшие моральные (нравственные) чувства в поведении человека.

4. Эстетические чувства и их роль в успешности деятельности предприятия.
5. Стресс и здоровье. Психосоматические заболевания.
6. Методы совладания со стрессом.

### Тесты по теме 5.5. Эмоции и чувства

<p>I: S: <i>Цитата: «Эмоции – как ветер, если он нормально дует, то корабль будет плыть, а если слишком сильно, то корабль перевернётся» принадлежит</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Анохину</li> <li>b) Вольтеру</li> <li>c) Павлову</li> </ol> <p>I: S: <i>Эмоции – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) психологические состояния, выражающие в форме переживаний в данный момент отношения человека к происходящему, к возможности/невозможности удовлетворения потребностей</li> <li>b) комплекс интеллектуальных и эмоционально-волевых проявлений в сложных условиях деятельности</li> <li>c) временное переживание какою-нибудь чувства</li> <li>d) ответ организма на какую-нибудь ситуацию (Дарвин)</li> </ol> <p>I: S: <i>Интерес, радость, удивление, горе, гнев, отвращение, презрение, страх, стыд, вина – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) классификация эмоций Вудвортса</li> <li>b) шкала эмоций Экмана</li> <li>c) классификация Изарда</li> </ol> <p>I: S: <i>Классификации эмоций по влиянию на активность человека:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) стенические и астенические</li> <li>b) побудительные и тормозные</li> <li>c) положительные и отрицательные</li> </ol> <p>I: S: <i>К пассивности ведут эмоции</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) тормозные</li> <li>b) астенические</li> <li>c) стенические</li> <li>d) побудительные</li> <li>e) эмоции, вызванные чувством вины</li> </ol> <p>I:</p>	<p>I: S: <i>За преступление, совершённое в состоянии аффекта, уголовное наказание</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) смягчается</li> <li>b) ужесточается</li> <li>c) не корректируется</li> </ol> <p>I: S: <i>Чувство глубокой привязанности к кому-либо, влечение к лицу другого пола, – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) эмпатия</li> <li>b) симпатия</li> <li>c) фрустрация</li> <li>d) любовь</li> </ol> <p>I: S: <i>Расстройство эмоционально-волевой сферы, проявляющееся безразличием к себе, окружающим лицам и событиям, отсутствием желаний, полной бездеятельностью:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) апатия</li> <li>b) гипермия</li> <li>c) гипомия</li> <li>d) парамия</li> </ol> <p>I: S: <i>Расстройство, характеризующееся слабостью эмоциональных реакций и контактов, оскудением чувств, эмоциональной холодностью, переходящее в полное равнодушие и безучастность:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) эмоциональная тупость</li> <li>b) аффективная тупость</li> <li>c) эмоциональное огрубение</li> </ol> <p>I: S: <i>Общие закономерности эмоций и чувств:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) обобщённость</li> <li>b) притупляемость (привыкание)</li> <li>c) суммация</li> <li>d) перенос</li> <li>e) иррадиация</li> <li>f) исчезновение</li> </ol> <p>I:</p>
---	--

<p>S: <i>К активности ведут эмоции</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) приспособительные</li> <li>b) стенические</li> <li>c) астенические</li> <li>d) эмоции, вызванные чувством вины</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Астенические эмоции</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) вызывают подъем, активность, энергию, бодрость</li> <li>b) уменьшают энергию, активность, способствуют пассивности, слабости</li> <li>c) никак не влияют</li> <li>d) сигнализируют о необходимости действий, которые помогут избежать вредных воздействий на организм</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>По теории Джеймса-Ланге</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) вначале появляются слёзы, затем печаль</li> <li>b) вначале появляется печаль, затем слёзы</li> <li>c) слёзы и печаль появляются одновременно</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>На теории Джеймса-Ланге основан такой метод совладания со стрессом, как</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) аутотренинг</li> <li>b) позитивная избирательная ретроспекция</li> <li>c) «зеркало»</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>В классификации К. Изарда больше эмоций</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) положительных</li> <li>b) отрицательных</li> <li>c) нейтральных</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Придают дополнительные силы человеку эмоции</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) стенические</li> <li>b) астенические</li> <li>c) нейтральные</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Стенические эмоции – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) радость</li> <li>b) страх средней интенсивности</li> <li>c) печаль</li> <li>d) гнев</li> <li>e) вина</li> </ul>	<p>S: <i>Распространение чувства на всё, что связано с объектом, вызывающим чувства, – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) иррадиация</li> <li>b) суммация</li> <li>c) перенос</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Иррадиация с успехом используется в</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) рекламе</li> <li>b) менеджменте</li> <li>c) экономике</li> <li>d) машиностроении</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Стресс – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) психическое состояние, благодаря которому человек может успешно выполнять одну или несколько деятельностей</li> <li>b) состояние, при котором человек сосредоточивается на самом себе</li> <li>c) состояние психического напряжения</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Ганс Селье выделил три основные фазы стресса:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) выдержка, смелость, самообладание</li> <li>b) мобилизация, адаптация, истощение (расстройство и деструкция)</li> <li>c) решительность, настойчивость, принципиальность</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Полный распад деятельности из-за нарушения протекания психических процессов – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) фаза истощения</li> <li>b) фаза мобилизации</li> <li>c) фаза деструкции</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Фаза стресса, которая характеризуется сужением объема восприятия, возрастанием стереотипности мышления, снижением продуктивности и способности переработке информации, – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) фаза мобилизации</li> <li>b) фаза деструкции</li> <li>c) фаза расстройства</li> <li>d) фаза истощения</li> </ul> <p>I:</p>
--	---

<p>I: S: Длительные и сильные отрицательные эмоции здоровье человека</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>укрепляют</li> <li>разрушают</li> <li>не затрагивают</li> </ol> <p>I: S: Функция эмоций, заключающаяся в перестройке организма в аварийный режим работы, называется</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>сигнальная</li> <li>приспособительная</li> <li>переключательная</li> <li>коммуникативная</li> </ol> <p>I: S: Функция эмоций, при которой эмоции общаются на уровне ощущений организму, что ему пора поесть или попить, называется</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>переключательная</li> <li>сигнальная</li> <li>подкрепляющая</li> <li>приспособительная</li> </ol> <p>I: S: Функция эмоций, которая способствует закреплению полезных навыков и действий в процессе обучения, называется</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>коммуникативная</li> <li>подкрепляющая</li> <li>приспособительная</li> <li>сигнальная</li> </ol> <p>I: S: Переживание человеком своего отношения к кому-либо или к чему-либо – это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>страсть</li> <li>настроение</li> <li>фрустрация</li> <li>чувство</li> </ol> <p>I: S: Патриотизм, гуманность, долг, любовь, дружба, сочувствие – это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>высшие нравственные чувства</li> <li>интеллектуальные чувства</li> <li>низшие чувства</li> <li>эстетические чувства</li> </ol> <p>I: S: К высшим моральным чувствам относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>алчность</li> </ol>	<p>S: Состояние психического напряжения – это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>стресс</li> <li>фрустрация</li> <li>страсть</li> </ol> <p>I: S: Три вида стресса по времени воздействия:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>пассивности, монотонности, внезапности</li> <li>решительности, ответственности, перегрузки</li> <li>хронический, эпизодический, кратковременный</li> </ol> <p>I: S: Методы борьбы со стрессом:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>лекарственные препараты</li> <li>аутогенная тренировка</li> <li>метод последовательного расслабления мышц</li> <li>выслушивание советов окружающих</li> <li>занятие любимым делом</li> </ol> <p>I: S: Виды стресса по причине возникновения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>стресс перемен</li> <li>стресс избыточного разнообразия</li> <li>стресс недостижимости совершенства</li> <li>стресс переходного возраста</li> <li>хронический</li> </ol> <p>I: S: Стресс можно классифицировать по:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>времени</li> <li>причине возникновения</li> <li>сложности</li> </ol> <p>I: S: К стрессорам можно отнести:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>удовлетворённость своим трудом</li> <li>информационную перегрузку</li> <li>плохую оценку на экзамене</li> <li>ощущение собственной значимости</li> <li>авторитарный стиль руководства</li> <li>страх</li> </ol>
--	--

<p>b) патриотизм c) восторг d) жестокость e) долг f) чувство справедливости g) чувство ответственности</p> <p>I: S: <i>К низшим (аморальным) чувствам относятся:</i></p> <p>a) алчность b) патриотизм c) восторг d) жестокость e) зависть f) злорадство</p> <p>I: S: <i>К эстетическим чувствам относятся:</i></p> <p>a) солидарность b) злорадство c) чувство прекрасного d) радость открытия e) отвращение f) восторг</p> <p>I: S: <i>Эстетические чувства проявляются также в переживании</i></p> <p>a) прекрасного и безобразного b) комического и трагического c) патриотизма и долга</p> <p>I: S: <i>Основу социально адаптированного поведения составляют чувства</i></p> <p>a) долга b) социальной ответственности c) совести и чести d) уверенности и вдохновения</p> <p>I: S: <i>К интеллектуальным чувствам относятся:</i></p> <p>a) злорадство b) патриотизм c) радость открытия d) сомнения e) уверенность</p> <p>I: S: <i>Личностное развитие человека означает совершенствование</i></p> <p>a) высших эмоций и чувств b) низших моральных чувств</p>	<p>g) неуверенность в стабильности рабочего места</p> <p>I: S: <i>К методам совладания со стрессом можно отнести:</i></p> <p>a) спорт b) аутогенную тренировку c) еду d) сон e) курение f) ожидание</p> <p>I: S: <i>Метод последовательного расслабления мышц для совладания со стрессом разработал</i></p> <p>a) Демокрит b) Платон c) Фридман d) Джекобсон</p> <p>I: S: <i>Анализ тех случаев в личном опыте человека, которые удачно завершились, – это метод совладания со стрессом, который называется:</i></p> <p>a) метод отравленного пера b) имитационного моделирования предстоящего события c) метод избирательной позитивной ретроспекции d) последовательного расслабления мышц</p> <p>I: S: <i>Вид стресса, возникающий в ситуациях информационных перегрузок, когда субъект не справляется с задачей, не успевает принимать верные решения в требуемом темпе при высокой ответственности за последствия решений, называется</i></p> <p>a) физиологический стресс b) психологический стресс c) информационный стресс d) эмоциональный стресс</p> <p>I: S: <i>На стресс информационный и стресс эмоциональный подразделяется такой вид стресса, как</i></p> <p>a) психологический b) естественный</p>
---	--

<p>c) интеллектуальных чувств d) эстетических чувств</p> <p>I: S: <i>Способность к сопереживанию, включению в эмоциональное состояние другого – это</i></p> <p>a) эмпатия b) симпатия c) фрустрация</p> <p>I: S: <i>Сильное и относительно кратковременное переживание, сопровождающееся резко выраженными двигательными, физиологическими, физическими и психологическими реакциями с утратой волевого контроля – это</i></p> <p>a) страсть b) фрустрация c) аффект d) стресс</p> <p>I: S: <i>Сильное, стойкое, всеохватывающее чувство, определяющее направление мыслей и поступков человека – это</i></p> <p>a) страсть b) фрустрация c) аффект d) стресс</p> <p>I: S: <i>Состояние, возникающее при появлении на пути к цели непреодолимого препятствия – это</i></p> <p>a) страсть b) фрустрация c) аффект d) стресс</p> <p>I: S: <i>Продолжительное, преобладающее эмоциональное состояние слабой или умеренной интенсивности, которое ощущается как фон психической жизни – это</i></p> <p>a) страсть b) фрустрация c) аффект d) стресс e) настроение</p> <p>I: S: <i>Страсть – это</i></p> <p>a) состояние эмоционального равноду-</p>	<p>c) физиологический</p> <p>I: S: <i>Психика начинает давать сбои в когнитивной сфере в фазе</i></p> <p>a) расстройства b) адаптации c) мобилизации</p> <p>I: S: <i>В фазе расстройства появляется феномен</i></p> <p>a) блокады прошлого опыта b) гиперактивации мышления c) блокады памяти d) интеллектуального ступора</p> <p>I: S: <i>Стресс бывает:</i></p> <p>a) эустресс, дистресс, физиологический, психологический b) хороший, плохой, нейтральный c) моральный, аморальный, эстетический</p> <p>I: S: <i>Дистресс – это стресс</i></p> <p>a) «хороший» b) «плохой» c) нейтральный</p> <p>I: S: <i>Эустресс – это стресс</i></p> <p>a) «хороший» b) «плохой» c) нейтральный</p> <p>I: S: <i>Виды стресса в зависимости от причины возникновения:</i></p> <p>a) рухнувшей надежды b) потерянного времени c) достижимости совершенства d) потерянного времени e) пассивности f) монотонности g) внезапности h) пресыщения i) достижения</p> <p>I: S: <i>Последствия стресса:</i></p> <p>a) невроты b) психосоматические заболевания c) укрепление здоровья</p> <p>I:</p>
--	--

<p>шая, безразличия и бездеятельности</p> <p>b) сильное, стойкое чувство, определяющее направление мыслей и поступков человека</p> <p>c) продолжительное преобладающее эмоциональное состояние</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Фрустрация – это</i></p> <p>a) состояние, возникающее при появлении на пути к цели непреодолимого препятствия</p> <p>b) способность не теряться в экстремальных ситуациях, не поддаваться эмоциям</p> <p>c) состояние переживания, возникающее у человека под влиянием общего состояния организма</p>	<p>S: <i>Заболевания тела, к которым приводит стресс, – это заболевания</i></p> <p>a) психосоматические</p> <p>b) аутоиммунные</p> <p>c) наследственные</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Некоторые методы совладания со стрессом:</i></p> <p>a) аутогенная тренировка</p> <p>b) метод Джекобсона</p> <p>c) позитивной избирательной ретроспекции</p> <p>d) «зеркало»</p> <p>e) рационализация</p> <p>f) «отравленного пера»</p> <p>g) общение</p> <p>h) переключение внимания</p> <p>i) конфликт</p> <p>j) «А зато...»</p>
---	--

## Тема 5.6. Способности и их природа

Когда мы пытаемся понять, почему разные люди, поставленные обстоятельствами жизни в одинаковые или примерно одинаковые условия, получившие одинаковое образование, занимающиеся одинаковой работой, достигают разных успехов, мы обращаемся прежде всего к понятию способностей, полагая, что разницу в успехах можно объяснить ими. Это же понятие используется нами тогда, когда нужно понять, почему одни люди быстрее и лучше, чем другие, усваивают знания, умения и навыки, приобретают компетенции<sup>8</sup>. Что же такое способности?

**Способности** – это индивидуальные особенности людей, от которых зависят приобретение ими знаний, умений, навыков, а также успешность выполнения различных видов деятельности.

Но успешность выполнения любой деятельности зависит не от какой-либо одной, а от сочетания различных способностей, причем это сочетание, дающее один и тот же результат, может быть обеспечено различными способами. При отсутствии необходимых задатков к развитию одних способностей их дефицит может быть восполнен за счет более сильного развития других. «Одной из важнейших особенностей психики человека, –

<sup>8</sup> Компетенция – 1) это комплексная характеристика готовности выпускника применять полученные знания, умения и личностные качества в стандартных и изменяющихся ситуациях профессиональной деятельности [ФГОС-3];

2) способность специалиста решать определённый класс профессиональных задач, применяя знания, умения, навыки и опыт успешных действий.

писал Б. М. Теплов, – является возможность чрезвычайно широкой компенсации одних свойств другими, вследствие чего относительная слабость какой-нибудь одной способности вовсе не исключает возможности успешного выполнения даже такой деятельности, которая наиболее тесно связана с этой способностью. Недостающая способность может быть в очень широких пределах компенсирована другими, высокоразвитыми у данного человека».

Только благодаря постоянным упражнениям, связанным с систематическими занятиями такими сложными видами человеческой деятельности, как музыка, техническое и художественное творчество, математика, спорт и т. п., мы поддерживаем у себя и развиваем дальше соответствующие способности.

Классификаций способностей человека довольно много. В первую очередь, необходимо различать *природные*, или естественные, способности (в основе своей биологически обусловленные) и *специфические человеческие* способности, имеющие общественно-историческое происхождение.

Многие из *природных* способностей являются общими у человека и у животных, особенно высших, например – у обезьян. Такими элементарными способностями являются восприятие, память, мышление, способность к элементарным коммуникациям на уровне экспрессии. Эти способности непосредственно связаны с *врождёнными задатками*, но не тождественны им, а формируются на их основе при наличии элементарного жизненного опыта через механизмы научения типа условнорефлекторных связей, оперантного обусловливания, импринтинга и ряда других. В остальном по своим способностям, по их набору и механизмам формирования человек и животные принципиально отличаются друг от друга. У человека, кроме биологически обусловленных, есть способности, обеспечивающие его жизнь и развитие в социальной среде. Это *общие и специальные высшие интеллектуальные способности*, основанные на пользовании речью и логикой, теоретические и практические, учебные и творческие, предметные и межличностные.

**Общие способности** – это те, которые проявляют себя одинаково в различных видах деятельности. К ним, например, относятся: *тонкость и точность ручных движений, обучаемость, внимательность, работоспособность, память, воображение, речь* и ряд других.

**Специальные способности** – способности к конкретным видам деятельности, для осуществления которых необходимы задатки особого рода и их развитие. К ним относят способности:

- музыкальные,
- математические,
- лингвистические,
- технические,



- литературные,
- художественно-творческие,
- конструкторские,
- управленческие,
- предпринимательские,
- организаторские,
- коммуникативные,
- спортивные и ряд других.

*По направленности* выделяют *теоретические* и *практические* способности. Они отличаются тем, что первые определяют склонность человека к абстрактно-теоретическим размышлениям, а вторые – к конкретным, практическим действиям. Такие способности в отличие от общих и специальных, напротив, чаще не сочетаются друг с другом, вместе встречаясь только у одарённых, разносторонне талантливых людей.

*Учебные* и *творческие* способности отличаются друг от друга тем, что первые определяют успешность обучения и воспитания, усвоения человеком знаний, умений, навыков, формирования качеств личности, в то время как вторые – создание предметов материальной и духовной культуры, производство новых идей, открытий и изобретений, словом – индивидуальное творчество в различных областях человеческой деятельности.

Способности к общению, взаимодействию с людьми, а также предметно-деятельностные, или предметно-познавательные, способности – в наибольшей степени социально обусловлены.

Многие способности носят комплексный характер. К таким относятся *управленческие, организаторские, лидерские, административные, предпринимательские* и т. п.

*Управленческие способности* – способности к управлению<sup>9</sup> людьми и организациями; включают в себя способности аналитические, экономические, коммуникативные, организаторские, творческие, эмпатические и др.; способности к принятию управленческих решений, воздействию, прогнозированию, целеполаганию, планированию, мотивации, контролю и др.

А. В. Карпов описывает три блока управленческих способностей: *когнитивные, регулятивные* и *коммуникативные*. К *когнитивным* относятся способности, обеспечивающие выполнение основных психических процессов и функций. К *регулятивным* – способности целеобразования (целеполагания), прогнозирования, планирования, принятия решения, устойчивости к неопределённости, к изменению стиля управления, самоконтроля.

---

<sup>9</sup> *Управление* – процесс сознательного целенаправленного воздействия субъекта управления на управляемый объект посредством различных методов.

К коммуникативным – способности к эмпатии, аттракции, идентификации, речепорождения и речепонимания, экспрессии и др.

*Организаторские способности* – способности к организаторской деятельности; включают в себя коммуникативные способности, способности к принятию правильных практических решений, психически заражать и активизировать других, быть критичным, тактичным, инициативным, требовательным к себе и другим, иметь самообладание, быть настойчивым.

Конечно, эти списки не являются исчерпывающими, а лишь ориентировочными. Но в любом случае для достижения успеха в том или ином деле необходимо представлять себе, какие для этого потребуются способности.

### **5.6.1. Задатки как природные предпосылки способностей**

Природа человеческих способностей до сих пор вызывает достаточно бурные споры среди ученых. В качестве доказательства врожденности способностей обычно указывают на факты индивидуальных различий, проявляющихся в детском возрасте, когда воздействие обучения и воспитания, казалось бы, еще не могло быть определяющим. Так, например, музыкальная одаренность Моцарта обнаружилась в 3 года, Гайдна – в 4. Талант в живописи и в скульптуре проявляется несколько позднее: у Рафаэля – в 8 лет, у Ван-Дейка – в 10, у Дюрера – в 15 лет.

Концепция наследования способностей нашла отражение во взглядах, связывающих способности человека с массой его мозга. Как известно, мозг взрослого человека весит в среднем около 1400 г. Взвешивание мозга выдающихся людей показало, что их мозг несколько больше средней величины. Так, масса мозга И. С. Тургенева – 2012 г, мозга Д. Байрона – несколько меньше – 1800 г, аналогичные результаты дало взвешивание мозга ряда выдающихся людей. Однако можно привести не меньше примеров знаменитостей, мозг которых был меньше средней величины; у известного химика Ю. Либиха мозг весил 1362 г, а у писателя А. Франса – 1017. Более того, оказалось, что самый большой и тяжелый мозг – более 3000 г – оказался у умственно отсталого человека. Однако в обыденном сознании эта связь оказалась очень стойкой: индивида с высоким лбом заведомо наделяют умом и ожидают от него разумных предложений, а умственные способности человека с низким лбом оцениваются крайне невысоко, без всякой на то научной основы.

Особенно впечатляет история семьи немецких музыкантов Бахов. Впервые большие музыкальные способности в ней проявились в 1550 г. Родоначальником семьи был булочник В. Бах, который, как отмечал Т. Рибо в своем труде «Наследственность душевных свойств», отводил

душу после работы музыкой и пением. У него было 2 сына, с них-то и начинается непрерывный ряд музыкантов, известных в Германии, на протяжении двух веков. В семье Бахов было около 60 музыкантов, из них более 20 – выдающиеся. Но всемирную славу этой фамилии принес гениальный композитор Иоганн Себастьян Бах.

Установлено также, что прабабушка Л. Н. Толстого – Ольга Трубецкая и прабабушка А. С. Пушкина – Евдокия Трубецкая были родными сестрами.

Пять крупнейших представителей немецкой культуры – поэты Шиллер и Гельдерлин, философы Шеллинг и Гегель, а также физик Макс Планк состояли в родстве: у них был общий предок – Иоганн Кант, живший в XV в.

Подобные факты не являются строгими, поскольку не позволяют развести действие наследственности и среды: при выраженных способностях родителей с большей вероятностью создаются благоприятные, а иногда и уникальные условия для развития тех же способностей у детей. Вспоминаются в связи с этим яркие описания регулярных музыкальных праздников в семье Бахов. В их семейном хоре каждый участник, включая детей, получал свой «голос» и должен был вести его в сложной многоголосной фуге.

Более строгие факты поставляют исследования с применением **близнецового метода**. В ряде исследований сравнивались между собой показатели способностей однояйцевых (монозиготных) близнецов и просто братьев и сестер (так называемых сиблингов). Корреляция показателей внутри монозиготных пар оказалась очень высокой: 0,8–0,7, тогда же как те же сравнения в парах сиблингов дали коэффициенты порядка 0,4–0,5.

Представители другой крайней точки зрения считают, что способности целиком определяются качеством воспитания и обучения. Так, еще в XVIII в. К. А. Гельвеций провозгласил, что посредством воспитания можно сформировать гениальность. Сторонники данного направления ссылаются на случаи, когда дети самых отсталых и примитивных племён, получив соответствующее обучение, ничем не отличались от образованных европейцев. Здесь же говорят о случаях социальной изоляции, ведущих к дефициту общения, в особенностях о так называемых «детях-маугли», которые убедительно свидетельствуют о непоправимом уроне, даже невозможности собственно человеческого развития вне социума. Доказательства представляют также факты массового развития некоторых специальных способностей в условиях определённых культур. Конечным выводом этой концепции явилось положение о том, *что у каждого человека можно сформировать любые способности*. Придерживаясь данного взгляда, американский ученый У. Ушби утверждает, что способности определяются прежде всего той программой интеллектуальной деятельности, которая

была сформирована у человека в детстве. В соответствии со своей программой одни люди решают творческие задачи, а другие – только репродуктивные. В настоящее время приверженцы этой концепции в США создают специальные центры «выращивания» своих одаренных детей. Так, в Филадельфийском институте наилучшего использования человеческого потенциала занятия по умственному развитию детей начинают с 4–5 лет, считая, что дорога каждая минута и мозгу нельзя давать отдыхать. Представители института внушают родителям, что умственный потенциал их детей не уступает умственному потенциалу Леонардо да Винчи, Шекспира, Моцарта и Эйнштейна.

Однако жизненные наблюдения и специальные исследования свидетельствуют, что нельзя отрицать природных предпосылок способностей. Не признавая врождённости способностей, психология не отрицает врождённость особенностей строения мозга, которые могут оказаться условиями успешного выполнения определенной деятельности. Эти *врождённые анатомо-физиологические особенности строения мозга, а также органов чувств и движения, составляющие природную основу развития способностей, называют задатками*. По сути дела, природные различия между людьми являются различиями не в готовых способностях, а именно в задатках. Так как *задатки являются лишь предпосылкой развития способностей*, то между одними и другими лежит весь путь становления личности. Развиваясь на основе задатков, способности являются всё же функцией не задатков самих по себе, а развития, в которое сами задатки входят лишь как предпосылка.

Например, задатки интеллектуальных способностей проявляются прежде всего в функциональной деятельности мозга – его большей или меньшей возбудимости, подвижности нервных процессов, скорости образования временных связей и пр., – то есть в том, что И. П. Павлов назвал **генотипом** (врождёнными особенностями нервной системы). Развитие интеллектуальных способностей связано также с кровоснабжением мозга. Обильное снабжение мозга кровью содействует повышению умственной работоспособности, сосредоточенному вниманию, быстрому протеканию ассоциативных процессов, хорошей памяти, меньшей умственной утомляемости, а в целом – большей интеллектуальной работоспособности. В тех случаях, когда сосуды мозга не в состоянии быстро и обильно снабжать мозг кровью, отмечается раннее утомление при напряжённой умственной работе, а соответственно – и меньшая её продуктивность.

*Задатки многозначны*; это значит, что на основе одних и тех же задатков могут развиваться различные способности в зависимости от характера требований, предъявляемых деятельностью. Так, человек, обладающий хорошим слухом и чувством ритма, может стать музыкальным исполнителем, дирижером, танцором, певцом, музыкальным критиком, педаго-

гом, композитором и т. д. Вместе с тем нельзя считать, что влияние задатков совсем нейтрально по отношению к будущим способностям. Так, особенности слухового анализатора скажутся именно на способностях, требующих участия этого анализатора. Таким образом, индивидуальные задатки в какой-то мере избирательны, неодинаковы по отношению к разным видам деятельности.

Структура любой конкретной способности включает в себя универсальные или общие качества, отвечающие требованиям различных видов деятельности, и специальные качества, обеспечивающие успех только в одном виде деятельности.

*Общие способности, обеспечивающие относительную легкость и продуктивность в овладении знаниями в различных видах деятельности, нередко называют одарённостью. Одарённость может проявляться в различных сферах деятельности: интеллектуальной, учебной, творческой, художественной, в сфере общения (лидерство) и психомоторики. Одарённых людей отличает, прежде всего, внимательность, собранность, постоянная готовность к деятельности; им свойственны настойчивость в достижении цели, неуёмная потребность трудиться, а также интеллект, превышающий средний уровень.*

Одарённые люди проявляют громадное упорство в области своих интересов. Поэтому один из самых ранних показателей одарённости – это время, в течение которого 2–3-летний ребенок может сосредоточиться на одном занятии. Одарённые дети бывают поглощены своим делом несколько часов подряд и возвращаются к нему в течение нескольких дней в отличие от обычного ребенка того же возраста. Одарённость не является единственным фактором, определяющим выбор деятельности, как не является она и единственным фактором, определяющим успешность выполнения деятельности. Помимо одарённости человек как минимум должен обладать соответствующими знаниями, умениями, навыками и компетенциями.

### **5.6.2. Качественная и количественная характеристика способностей**

Отдельные способности не могут существовать сами по себе и независимо друг от друга. Каждая способность изменяется, приобретает качественно иной характер в зависимости от степени развития других способностей. Качественная характеристика способностей предполагает выявление отличий между людьми в различных областях деятельности. Качественные различия способностей выражаются в том, что даже пианистические способности у разных людей качественно различны: из двух пианистов каждый будет одарён по-своему. В то же время, абстрагируясь от качественного своеобразия сочетания различных способностей к отдельным

видам деятельности, можно отметить, что каждая способность имеет различную силу, выраженность, уровень, т. е. имеет количественную характеристику, показывающую, в какой мере развиты они у данного человека по сравнению с другими людьми.

Количественная характеристика способностей – необходимая процедура при решении широкого круга проблем. Так, уже в школьной практике имеется настоятельная потребность ранжирования детей по способностям, в соответствии с которыми применяются разные типы обучения; выявления задержек умственного развития, с одной стороны, и одарённости, с другой; учебные и профессиональные консультации, отбор в специализированные и профессиональные школы и пр. Всё это требует определения количественных показателей выраженности той или иной способности и сравнения их между собой.

В качестве способа измерения способностей используются различные тесты. Корни тестирования теряются в древности. Так, уже в Древнем Египте к обучению искусству жреца допускали только того, кто был способен выдержать систему определённых испытаний. Вначале «кандидат в жрецы» проходил собеседование, где выяснялись его биографические данные, уровень образования, внешность, умение вести беседу. Затем проверялось умение трудиться, слушать, молчать, проводилось испытание водой, огнем, пребыванием в мрачных подземельях. Все это дополнялось угрозой смерти тем, кто не уверен, что выдержит все тяготы длительного образования.

С конца прошлого столетия для оценки способностей стали использовать различные стандартные психологические пробы, которые нередко сводились к вычислению показателя умственной одарённости – коэффициента интеллектуальности (IQ). Он был привлекателен исследователям тем, что позволял количественно, в цифрах выразить уровень интеллектуального развития. В ходе тестирования испытуемому на специальном бланке предлагалось установить логические отношения классификации, аналогии, обобщения и пр. между терминами и понятиями, из которых составлены задачи теста. Задачи также могут строиться из рисунков, геометрических фигур. Некоторые задания предполагают составление представленных деталей изображения предмета, геометрической фигуры, сбор из кубиков с разноокрашенными сторонами заданного рисунка, нахождение выхода из лабиринта и т. п. Обычно отдельные тесты сводятся в батарею тестов, нарастающая по сложности. В качестве примеров заданий подобных тестов можно привести следующие:

1. Из пяти предложенных слов выбрать два, имеющие наибольшую связь с обобщающим словом:

Сад: растение, садовник, собака, забор, земля.

2. Из пяти слов выбрать одно, наиболее непохожее на все остальные:

Лист, почка, кора, чешуя, сук.

3. Сделать умозаключение и определить отношение (больше–меньше) двух величин в знаменателе:

А больше Б в 4 раза

Б меньше В в 3 раза

В ? А

4. Выбрать слово в соответствии с предложенным отношением: «Дом» так относится к «комнате», как «дерево» к:

а) лесу, в) растению, с) листу.

Успешность испытуемого определяется числом правильно выполненных задач (с учетом затраченного времени), по которому выводится коэффициент интеллектуальности.

В дальнейшем в показатели интеллектуальности были введены результаты тестов по некоторым познавательным процессам (восприятию, памяти, воображению). Коэффициент интеллектуальности Гёте был равен 200, а Эйнштейна – 180. Использование суммарного показателя интеллекта скрывает индивидуальные различия по отдельным тестам, хотя человек может иметь высокие показатели по вербальному и низкие по числовому тесту, и наоборот. Но измерить интеллектуальную одарённость при помощи стандартных тестов на интеллект нельзя, так как они измеряют лишь усвоенные знания, тогда как одарённость выходит за эти пределы.

Однако в связи с тем, что большинство тестов интеллекта в основном измеряли вербальные способности и в какой-то мере способность оперировать числовыми, абстрактными и другими символическими отношениями, вскоре стала очевидна их ограниченность в определении способностей к различным видам деятельности. В настоящее время тесты определения способностей носят комплексный характер. Так, например, службой занятости США для использования в государственных учреждениях рекомендуется батарея следующих субтестов.

1. *Общие способности к обучению.* Определяется сложением показателей трёх тестов, использовавшихся для измерения других факторов (словарного, арифметического мышления, восприятия трёхмерного пространства).

2. *Вербальные способности.* Измеряется словарным тестом, в котором испытуемый должен указать, какое из двух слов в каждом наборе имеет то же или противоположное значение.

3. *Числовые способности.* Включает тесты на вычисления и арифметическое мышление.

4. *Пространственные способности.* Измеряется тестом восприятия трехмерного пространства, включающим способность понимать двухмерные отображения трехмерных объектов и представлять результат движения в трёх измерениях.

5. *Восприятие формы.* Измеряется двумя тестами, в которых испытуемый сопоставляет чертежи деталей и геометрические формы.

6. *Мысленное восприятие.* Аналогичен пятому, но сопоставляются названия, а не чертежи или формы.

7. *Двигательная координация.* Измеряется простым тестом типа «бумага-карандаш», в котором испытуемый делает в сериях квадратов определенные пометки карандашом.

8. *Пальцевая моторика.* Два теста, в которых испытуемый соединяет и разъединяет соответственно заклёпки и шайбы.

9. *Ручная моторика.* Два теста, в которых испытуемый перемещает и переворачивает фишки на столе, где находится доска.

Основной недостаток любого теста, в том числе и на определение уровня способностей, заключается в том, что получаемая информация свидетельствует лишь об уровне подготовки, о знаниях, умениях, навыках, о развитии профессионально важных качеств об отношении к обследованию и т. п. Хотя эти показатели и являются с определённой степенью вероятности основанием для прогнозирования успеха в деятельности, *сущность способности всё-таки остается невыясненной.* Более строгая характеристика способностей может основываться на многостороннем анализе показателей в достаточно длительной динамике, в продолжительной деятельности, в различных условиях, способствующих полному раскрытию личности.

Именно на это указывал Л. С. Выготский, подчеркивая, что если ребёнок не решает предложенной ему задачи, то этот факт сам по себе еще ничего не говорит о его способностях. Развитие ребёнка происходит в процессе обучения его взрослыми, и то, что ребёнок не может сделать самостоятельно, он вполне может сделать с помощью взрослых, научившись через какое-то время делать это сам. Исходя из данного положения, Л. С. Выготский предложил проводить исследование как минимум дважды: первый раз, выясняя, как ребенок решает задачу самостоятельно, а второй – как с помощью взрослого. Оценка способностей ребенка, производимая по расхождению между результатами его самостоятельного решения и решения с помощью взрослого, была названа Л. С. Выготским *зоной ближайшего развития.*

### **5.6.3. Развитие способностей. Сензитивный период**

Любые задатки, прежде чем превратиться в способности, должны пройти большой путь развития. Для многих человеческих способностей это развитие начинается с первых дней жизни и, если человек продолжает заниматься теми видами деятельности, в которых соответствующие способности развиваются, не прекращается до конца.



Стадии развития способностей:

1. Задатки.
2. Способности.
3. Одарённость.
4. Талант.
5. Гениальность.

В процессе развития способностей можно выделить ряд этапов. На одних из них происходит подготовка анатомо-физиологической основы будущих способностей, на других идет становление задатков небιологического плана, на третьих складывается и достигает соответствующего уровня нужная способность. Все эти процессы могут протекать параллельно, в той или иной степени накладываться друг на друга.

Начальный этап в развитии любой способности связан с созреванием необходимых для нее органических структур или с формированием на их основе нужных функциональных органов. Он обычно относится к дошкольному детству, охватывающему период жизни ребенка **от рождения до 6–7 лет**. Здесь происходит совершенствование работы всех анализаторов, развитие и функциональная дифференциация отдельных участков коры головного мозга, связей между ними и органов движения, прежде всего рук. Это создает благоприятные условия для начала формирования и развития у ребёнка общих способностей, определённый уровень которых выступает в качестве предпосылки (задатков) для последующего развития специальных способностей.

Становление специальных способностей активно начинается уже в дошкольном детстве и ускоренными темпами продолжается в школе, особенно в младших классах. Поначалу развитию этих способностей помогают различного рода игры детей, затем существенное влияние на них начинает оказывать учебная и трудовая деятельность. В играх детей первоначальный толчок к развитию получают многие двигательные, конструкторские, организаторские, художественно-изобразительные, иные творческие способности. Занятия различными видами творческих игр в дошкольном детстве приобретают особое значение для формирования специальных способностей у детей.

Многоплановость и разнообразие видов деятельности, в которые одновременно включается человек, выступает как одно из важнейших условий комплексного и разностороннего развития его способностей. В этой связи следует обсудить основные требования, которые предъявляются к деятельности, развивающей способности человека. Эти требования следующие: *творческий характер деятельности, оптимальный уровень её трудности для исполнителя, должная мотивация и обеспечение положительного эмоционального настроения в ходе и по окончании выполне-*

**ния деятельности.** То есть ребёнок не должен испытывать отрицательных эмоций ни в процессе, ни по результатам деятельности, иначе он будет в дальнейшем избегать подобной деятельности, и его способности не разовьются. Его надо хвалить за малейшие успехи, тактично помогать и ни в коем случае не ругать.

Если деятельность ребёнка носит творческий, не рутинный характер, то она постоянно заставляет его думать и сама по себе становится достаточно привлекательным делом как средство проверки и развития способностей. Такая деятельность всегда связана с созданием чего-либо нового, открытием для себя нового знания, обнаружением в самом себе новых возможностей. Это само по себе становится сильным и действенным стимулом к занятиям ею, к приложению необходимых усилий, направленных на преодоление возникающих трудностей. *Такая деятельность укрепляет положительную самооценку, повышает уровень притязаний, порождает уверенность в себе и чувство удовлетворённости от достигнутых успехов.*

Если выполняемая деятельность находится в зоне оптимальной трудности, т. е. на пределе возможностей ребенка, то она ведет за собой развитие его способностей. Л. С. Выготский утверждал, что обучение ведёт за собой развитие. Связь обучения и развития Л. С. Выготский отразил в понятии «*зона ближайшего развития*». Уровень трудности задач, решаемых ребёнком самостоятельно, показывает *актуальный уровень развития*. В *зоне ближайшего развития* находятся возможности, реализуемые в совместной деятельности ребёнка и взрослого. Зона ближайшего развития характеризует потенциальные возможности ребёнка. Обучение должно соответствовать возможностям ребёнка на определённом уровне его развития. Реализация этих возможностей в ходе обучения порождает новые возможности следующего, более высокого уровня.

Деятельность, не находящаяся в пределах этой зоны, гораздо в меньшей степени ведёт за собой развитие способностей. Если она слишком проста, то обеспечивает лишь реализацию уже имеющихся способностей; если же она чрезмерно сложна, то становится невыполнимой и, следовательно, также не приводит к формированию новых умений и навыков.

Л. И. Уманский, изучая способности к *организаторской деятельности*, пришел к выводу, что можно выделить 18 типичных способностей, качеств и свойств личности, которые присущи способным организаторам:

- 1) способность «заряжать» своей энергией других людей, активизировать их;
- 2) практический психологический ум;
- 3) способность понимать психологию людей и верно на неё реагировать;
- 4) критичность;

- 5) психологический такт;
- 6) общий уровень развития;
- 7) инициативность;
- 8) требовательность к другим людям;
- 9) склонность к организаторской деятельности;
- 10) практичность;
- 11) самостоятельность;
- 12) наблюдательность;
- 13) самообладание, выдержка;
- 14) общительность;
- 15) настойчивость;
- 16) личная активность;
- 17) работоспособность;
- 18) организованность.

Л. И. Уманский считал, что для осуществления организаторской деятельности необходим весь комплекс этих качеств.

Проявление способностей происходит в процессе развития личности. Раньше всего проявляются способности в искусстве, прежде всего – в музыке, затем к рисованию, технические (в 9 лет). Как мы уже упоминали, музыкальная одарённость В. А. Моцарта обнаружилась в 3 года, Й. Гайдна – в 4. У Я. Мендельсона – в 5 лет, у С. Прокофьева – в 8 (композиторская), у Ф. Шуберта – в 11, у К. Вебера – в 12 лет. Но самостоятельное творчество начинается, как правило, лишь в 12–13 лет.

Талант в живописи и в скульптуре проявляется несколько позднее: примерно в 14 лет. Но бывает, что и раньше: у С. Рафаэля – в 8 лет, у А. Ван-Дейка и Джото – в 10, у Б. Микеланджело – в 13, а вот у А. Дюрера – в 15 лет.

В научной области творчество проявляется обычно после 20 лет, а математики начинают творить раньше всех. Почти все учёные, проявившие себя до 20 лет, были математиками – Б. Паскаль, Г. Лейбниц, И. Ньютон, Ж. Лагранж (которому принадлежит мудрая фраза: «Чем спорить, давайте посчитаем»), К. Гаусс, Э. Галуа и др.

Советский психолог А. В. Петровский писал, что *способность подобна зерну, которому ещё только предстоит развиться; вырастет ли из него колос, зависит от условий, в которых он будет расти*. В результате исследований влияния факторов наследственности и среды на развитие способностей, психологи сделали вывод: *факторы среды обладают весом, соизмеримым с факторами наследственности, а могут иногда компенсировать или нивелировать действия наследственности*.

А характер – это величайший множитель способностей.

Известно о существовании **сензитивных** периодов – периодов оптимального сочетания внутренних условий для развития определённых психических функций, свойств и процессов. В этот период усвоение идёт очень быстро, «с лёту». Преждевременное или запаздывающее обучение может неблагоприятно сказаться на психике человека, и у него появится стойкая неприязнь к этому виду деятельности.

Известно, что в 2–3 года интенсивно развивается речь. В 5–7 лет – навыки чтения. Итальянский педагог Мария Монтессори выделяла следующие сензитивные периоды развития: развития речи (0–6 лет); восприятия порядка (0–3 года); сенсорного развития (0–5,5 лет); восприятия маленьких предметов (1,5–6,5 лет); развития движений и действий (1–4 года); развития социальных навыков (2,5–6 лет).

Внутренняя предпосылка для достижений – **одарённость**. Определённый одарённости много, но единого, общепризнанного нет. По определению известного психолога К. К. Платонова, «**Одарённость** – генетически обусловленный компонент способностей, развивающийся в соответствующей деятельности или деградирующий при её отсутствии». Одарённый ребенок – это ребёнок, который выделяется яркими, очевидными, иногда выдающимися достижениями (или имеет внутренние предпосылки для таких достижений) в том или ином виде деятельности.

Но нельзя говорить об одарённости вообще, а только об одарённости в какой-нибудь конкретной деятельности. Уровень и степень развития способностей выражают понятиями **талант** и **гениальность**.

**Талант** – это 1) высокий уровень развития специальных способностей; 2) природная одарённость и выдающиеся способности к какой-либо творческой деятельности (научной, политической, художественной и т. д.). Формирование таланта начинается с раннего детства, сначала как проявление природных задатков и склонностей к определённому виду занятий, позже как усиление способностей и, наконец, как проявление творчества. Талантливость к музыке, пению, сочинению стихов, рисованию, конструированию может обнаружиться ещё в дошкольном возрасте. Своевременное распознавание таланта помогает его развитию и становлению. Развитие таланта во многом зависит от направленности и характера личности, от трудолюбия. Лень, несобранность подрывают талант, он теряет тенденцию к расцвету, угасает. Лучший способ развития таланта – систематический, вдохновенный, напряжённый и увлечённый труд. Именно он превращает в реальную творческую силу и даже в гениальность. Проявлению таланта способствуют: демократический стиль отношений в семье, отсутствие жёсткой регламентации поведения, наличие творческого образца для подражания (В. Н. Дружинин).

**Гениальность** – это наивысшая степень проявления творческих сил человека, высший уровень развития способностей. О гениальности говорят

тогда, когда творческие достижения человека открывают новую эпоху в развитии культуры, науки, техники.

По оксфордскому словарю, **гений** – это «природная интеллектуальная сила необычайно высокого типа, исключительная способность к творчеству, требующему воображения, оригинального мышления...».

Термин «гениальность» употребляется как для обозначения способности человека к творчеству, так и для оценки результатов его деятельности, предполагая врождённую способность к продуктивной деятельности в той или иной области. Гений, в отличие от таланта, представляет собой не просто высшую степень одарённости, а связан с созданием качественно новых творений. Он проявляется в выдающихся научных открытиях или философских концепциях, технических или технологических изобретениях, социальных преобразованиях, создании художественных произведений. Чётко разграничивает гении и таланты формула «Гений делает то, что должен, талант – то, что может».

Часто гении – это учёные-энциклопедисты – Аристотель, Л. да Винчи, Р. Декарт, Г. Лейбниц, М. В. Ломоносов и др. Например, Д. И. Менделеев – великий русский учёный-энциклопедист: химик, физикохимик, физик, метролог, экономист, технолог, геолог, метеоролог, педагог, воздухоплаватель, приборостроитель.

Или Леонардо да Винчи, гениальный художник и скульптор эпохи Возрождения. Был он к тому же математиком, механиком, астрономом, геологом, анатомом, военным инженером, а еще – прекрасным пловцом, фехтовальщиком, наездником, танцором.

Драматург Бомарше сделал крохотные часы королю, его фаворитке и принцессам. Принцесс же он обучал игре на арфе. Ещё он проворачивал колоссальные коммерческие сделки, издавал книги, выполнял дипломатические поручения, поставлял оружие американским повстанцам. Драматурги Шекспир, Мольер, Александр Островский и Михаил Булгаков блистательно выступали на сценах. А актриса Сара Бернар за свои скульптурные произведения получила две золотые медали Парижского салона.

Физик Резерфорд получил Нобелевскую премию по химии. Ломоносов – астроном, физик, химик, геолог, географ, историк, художник и поэт – создал новую науку – физическую химию – и разгадал тайну античной мозаики.

Физик и химик Александр Бутлеров изучал пчёл и был кандидатом естественных наук – за собранную им уникальную коллекцию бабочек. Композитор и химик Бородин имел степень доктора медицины, был избран академиком военно-медицинской академии, основал первые в России женские врачебные курсы и преподавал там.

Врач Владимир Даль был этнографом, лингвистом и писателем. А поэт Гёте был известен в научных кругах трудами по оптике, ботанике, анатомии

и астрономии. Королева Виктория, прочитав «Алису в Стране чудес», пришла в восторг и велела купить все книги Кэрролла. Каково же было её разочарование, когда ей принесли труды по высшей математике! Наиболее известны проявления гениальности в научном и художественном творчестве.

Талант и гениальность не передаются наследственно, иначе талантливые люди рождались бы только у таких же родителей. Но они появляются и у обычных, не талантливых родителей, при этом из нескольких детей в семье талантливыми могут стать лишь один-два ребёнка. Например, из семьи композиторов Бахов гением признан только Иоганн Себастьян; из четырёх братьев Толстых выдающимся стал только Лев Николаевич; из 8 братьев и сестёр Менделеевых гениальным признан лишь Дмитрий Иванович.

### Контрольные вопросы, задания и тесты

1. Какие классификации способностей вы знаете?
2. Перечислите факторы, влияющие на развитие способностей.
3. Задатки и их роль в развитии способностей.
4. Способности к организаторской деятельности (по Л. И. Уманскому).
5. Как проявляется одарённость и каковы её предпосылки?
6. Талант и гениальность, условия их развития и проявления.
7. Почему иногда говорят: «Природа отдыхает на детях гениев»?
8. Что такое «Коэффициент интеллекта»? От чего он зависит?

#### Темы для докладов

1. Сензитивные периоды в развитии способностей.
2. Проявление способностей в процессе развития личности (примеры).
3. Влияние факторов наследственности и среды на развитие способностей.
4. Гении в истории человечества.
5. Зависимость между способностями и знаниями, умениями, компетенциями.
6. Интеллект и его виды.
7. Экономический интеллект и его профессиональное использование.

#### Тесты по теме 5.6. Способности и их природа

<p>I: S: <i>Способности – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) индивидуальные особенности человека, к которым относятся знания, умения, навыки, ум</li> <li>б) индивидуальные особенности личности, обеспечивающие успех в деятельности, в общении</li> <li>в) индивидуальные особенности человека, от которых зависит приобретение умений и знаний</li> </ol>	<p>I: S: <i>Талант – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) божий дар</li> <li>б) высокий уровень развития специальных способностей</li> <li>в) высший уровень развития специальных способностей</li> </ol> <p>I: S: <i>Гениальность – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) комплекс способностей к различным видам деятельности</li> </ol>
---	---

<p>I: S: <i>Индивидуальные особенности людей, от которых зависит приобретение ими знаний, умений, навыков, а также успешность выполнения различных видов деятельности, – это</i></p> <p>a) талант b) одарённость c) гениальность d) способности</p> <p>I: S: <i>Способности делятся на</i></p> <p>a) общие и индивидуальные b) коллективные и индивидуальные c) общие и специальные</p> <p>I: S: <i>Проявление способностей происходит в процессе</i> взросления личности развития личности воспитания и обучения личности</p> <p>I: S: <i>Раньше всего проявляются способности</i></p> <p>a) в музыке b) в рисовании c) в математике</p> <p>I: S: <i>Способности – это</i></p> <p>a) божий дар b) индивидуальные особенности людей c) разновидность характера</p> <p>I: S: <i>Виды способностей:</i></p> <p>a) групповые b) специальные c) персональные d) общие</p> <p>I: S: <i>Общие способности</i></p> <p>a) проявляются в конкретных видах деятельности b) проявляются в некоторых видах деятельности c) проявляются во всех видах деятельности</p> <p>I: S: <i>К общим способностям, например,</i></p>	<p>b) божий дар c) высокий уровень развития специальных способностей d) высший уровень развития специальных способностей</p> <p>I: S: <i>Детей с ускоренным умственным развитием называют</i></p> <p>a) умными b) одарёнными c) гениальными</p> <p>I: S: <i>Высокая степень одарённости в какой-либо области – это</i></p> <p>a) гениальность b) талант c) способность</p> <p>I: S: <i>Одарённость – это</i></p> <p>a) талантливость в чём-то, способность к достижению особых результатов, успехов b) индивидуальная особенность людей, от которой зависит приобретение ими знаний, умений, навыков, а также успешность выполнения различных видов деятельности c) комплекс способностей ко многим различным видам деятельности</p> <p>I: S: <i>Задатки – это</i></p> <p>a) анатомо-физиологические особенности нервной системы, служащие базой для формирования тех или иных способностей b) мыслительная способность человека c) высший уровень развития творческих способностей</p> <p>I: S: <i>В 9 лет проявляются способности</i></p> <p>a) научно-исследовательские b) технические c) к языкам</p> <p>I: S: <i>Структура математических способностей включает</i></p> <p>a) гибкость мыслительных процессов b) память на цифры, числа и формулы c) легкий переход от прямого к обратному</p>
---	---

<p><i>относятся</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) умственные</li> <li>b) математические</li> <li>c) обучаемость</li> <li>d) внимательность</li> <li>e) работоспособность</li> <li>f) память, воображение, речь</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Специальные способности</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) проявляются в конкретных видах деятельности</li> <li>b) проявляются в различных видах деятельности</li> <li>c) проявляются во всех видах деятельности</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>К специальным способностям, например, относятся</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) музыкальные</li> <li>b) лингвистические</li> <li>c) технические</li> <li>d) литературные</li> <li>e) управленческие</li> <li>f) предпринимательские</li> <li>g) организаторские</li> <li>h) умственные</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Талант</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) делает эпохальные открытия</li> <li>b) достигает новых вершин в уже открытом направлении</li> <li>c) открывает новое направление в науке</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Гений</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) делает эпохальные открытия</li> <li>b) достигает новых вершин в существующем направлении</li> <li>c) добросовестно изготавливает продукцию по чертежам или технологии</li> </ul>	<p>му ходу мыслей</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Творческий характер деятельности, оптимальный уровень её трудности, мотивация и обеспечение положительного эмоционального настроя – это условия</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) развития способностей</li> <li>b) проверки способностей</li> <li>c) обучения</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Сензитивный период – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) период оптимального сочетания внутренних условий для развития способностей</li> <li>b) период созревания функций мозга</li> <li>c) период взросления</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>В 2–3 года интенсивно развивается</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) речь</li> <li>b) талант</li> <li>c) интерес</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>В 5–7 лет – наиболее интенсивно развиваются навыки</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) чтения</li> <li>a) рисования</li> <li>b) письма</li> <li>c) счёта</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Раньше всего проявляются способности в</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) искусстве</li> <li>b) рисовании</li> <li>c) общении</li> <li>d) творчестве</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Психологи сделали вывод: в развитии способностей факторы среды</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) соизмеримы с факторами наследственности</li> <li>b) важнее факторов наследственности</li> <li>c) менее важны, чем факторы наследственности</li> </ul>
--	---

#### 5.6.4. Интеллект

Интеллект (от лат. *intellctus* – познание, понимание, рассудок), являясь важнейшей характеристикой человека, давно привлекает самое при-



стальное внимание и учёных, и других его носителей. Есть множество определений интеллекта. **Интеллект** – это:

- 1) мыслительная способность человека, его умственное начало;
- 2) совокупность всех умственных способностей человека;
- 3) способность правильно судить, понимать, размышлять и адаптироваться (приспосабливаться) к окружающей среде (Бине, Саймон, 1905);
- 4) способность разумно действовать, рационально мыслить и хорошо справляться с жизненными обстоятельствами (Векслер, 1939);
- 5) способность к познанию и пониманию.

В словаре иностранных слов *интеллект* определяется как *ум, рассудок, разум; мыслительные способности человека*. Аналогичное определение даётся и в словаре русского языка: *интеллект – ум, мыслительная способность, умственное начало у человека*.

*Интеллект* – слово латинское, а *ум* – русское. Но они в своей основе схожи – и в том и в другом главным признаком является **мыслительная способность человека**.

В словаре С.И. Ожегова «ум» – способность мыслить, это основа сознательной деятельности.

Американский психолог шведского происхождения Луис Леон Тёрстоун в 1938 г. выделил семь таких способностей:

- 1) *счётную способность*, т. е. способность оперировать числами и выполнять арифметические действия;
- 2) *способность к беглости речи*, т. е. способность быстро подбирать нужные слова;
- 3) *способность к вербальному восприятию*, т. е. способность понимать значения слов;
- 4) *способность к пространственной ориентации предметов и форм*, или способность представлять различные предметы и формы в пространстве и оперировать ими в уме;
- 5) *память* – способность запоминать и воспроизводить информацию;
- 6) *способность к логическому рассуждению* – способность выводить закономерности;
- 7) *способность к восприятию сходств или различий* между предметами или изображениями, а также их деталей.

Другие психологи выделили ещё больше факторов интеллекта. Например, американский психолог Дж. Гилфорд (1959) выделил 120 факторов, по которым можно оценивать интеллект. 120 факторов получаются, если перемножить факторы, расположенные на осях X, Y, Z. В дальнейшем было, однако, доказано, что до 98 % всех этих способностей значимо коррелируют (т. е. связаны) между собой, и, следовательно, они не являются взаимонезависимыми, а в их основе лежит общий фактор, что отмечалось в модели К. Спирмена.

Кубическая модель Дж. Гилфорда представляет собой попытку определить каждую из 120 специфических способностей, исходя из трёх размерностей мышления: *о чем мы думаем (содержание)*, *как мы об этом думаем (операция)* и *к чему приводит это умственное действие (цель, т. е. результат)*. В решение различных задач вовлекаются различные типы интеллекта.

В настоящее время принято считать, что основной заслугой Дж. Гилфорда является не столько сама эта модель интеллекта, сколько выделение двух типов мышления – *дивергентного* и *конвергентного*.

**Конвергентное мышление** основано на использовании известных алгоритмов решения задачи, т. е. когда дана инструкция по последовательности и содержанию элементарных операций по решению этой задачи. Чаще всего именно эта стратегия решения задач является основной в тестах на IQ. Сам термин происходит от латинского слова «convergere», что означает «сходиться». В некоторых случаях данное понятие используется как синоним «консервативного» или «ригидного» мышления.

**Дивергентное мышление** – это творческое мышление, оно характеризуется *пластичностью, гибкостью, образностью и, главное, оригинальностью* решений. Термин происходит от латинского слова «divergere», что означает «расходиться». Этот метод решения проблем можно назвать «веерообразным». При анализе причин и следствий отсутствует жёсткая связь между ними, мышление не следует правилам и инструкциям. Благодаря этому появляются новые комбинации, новые связи между элементами. Значит, появляется больше путей решения проблемы.

### **Коэффициент интеллекта**

Известно, что одни задачи требуют конкретного, а другие – абстрактного интеллекта. *Конкретный*, или *практический*, интеллект помогает нам решать повседневные проблемы и ориентироваться в наших взаимоотношениях с различными объектами. Что касается *абстрактного (теоретического)* интеллекта, то с его помощью мы оперируем словами и понятиями.

Первую попытку *оценить интеллект* с помощью тестов предпринял в начале века французский психолог Альфред Бине (1857–1911). Этот учёный ввёл представление об умственном возрасте, позволяющем оценить интеллектуальное развитие ребёнка по сравнению с его одноклассниками. Совместно с французским психиатром Теодором Симоном (1872–1961) Бине в 1905 году разработал первую шкалу измерения интеллекта под названием «Тест Бине-Симона». Он был создан для выявления детей со сниженной способностью к обучению в школе. Дело в том, что в 1881 г. во Франции было введено всеобщее обязательное обучение. Это привело к

тому, что в перегруженных детьми классах оказались вместе и «одарённые», и явно «отсталые» ученики, объединённые лишь по возрастному признаку. Проблемой для многих учителей стала медленная работа некоторых детей, из-за которых отставал весь класс. В связи с этим понадобились критерии для того, чтобы «медленных», отстающих детей направлять в младшие классы, а представители среднего уровня и лучшие ученики могли бы быстрее продвигаться в обучении. Несовпадение умственного возраста и хронологического возраста считается либо показателем умственной отсталости, либо одарённости.

После теста Бине появились и другие тесты на умственное развитие. Наиболее известны из них тесты Стэнфорд-Бине, армейские тесты и шкалы интеллекта Векслера для взрослых и детей. Однако в 70-х гг. XX века их реальная ценность была поставлена под сомнение, и постепенно ими стали пользоваться всё реже. Тем не менее, некоторые исследователи всё ещё продолжают применять их при изучении наследования интеллекта.

Термин «коэффициент интеллекта» был введён немецким психологом Вильямом Луисом Штерном (1871–1938) в 1912 году. **Коэффициент интеллекта** (англ. IQ – intelligence quotient, читается «ай кью») – количественная оценка уровня интеллекта человека: уровень его интеллекта относительно уровня интеллекта среднестатистического человека такого же возраста. Он определяется с помощью специальных тестов. Коэффициент интеллекта является попыткой оценки фактора *общего интеллекта*.

Тесты IQ разрабатываются так, чтобы результаты описывались нормальным распределением со средним значением IQ, равным 100 и таким разбросом, чтобы 50 % людей имели IQ между 90 и 110 и по 25 % – ниже 90 и выше 110. Значение IQ менее 70 обычно квалифицируется как умственная отсталость.

Наиболее известным тестом является тест Ганса Айзенка. Он разработан для возрастной группы 18 лет и старше и предусматривает максимальный уровень IQ 180 баллов. Более точными являются тесты Д. Векслера, Дж. Равена, Р. Амтхауэра, Р. Б. Кеттелла. На данный момент не существует какого-либо единого стандарта на тесты IQ. Тесты подразделяются по возрастным группам и показывают развитие человека, соответствующее его возрасту.

Применение интеллектуальных тестов, в частности, позволило построить *кривые распределения* интеллекта среди населения. В соответствии с этими кривыми у 2–3 % людей имеется умственная отсталость, у 1–2 % – чрезвычайно высокий уровень интеллекта, у остальных – средний.

СРЕДНИЙ IQ =  $100 \pm 10$  (единиц).

По другим данным, 68 % людей имеют средний интеллект, 16 % умственно отсталых, 16 % обладают высоким интеллектом.

Значение раннего развития интеллекта становится ясным из исследований Р. Бергинса (Bergins R., 1917), в которых было показано, что 20 % интеллекта приобретается к первому году жизни, 50 % к четвертому, 80 % к восьмому, 92 % к 13 годам. К аналогичному выводу пришли наши учёные: основной этап развития мыслительных способностей человеческого индивида приходится на первые 15 лет жизни (Ананьев Б. Г., Степанова Е. И., 1977). Согласно данным Э. Торндайка, к возрасту в 3 года человек уже проходит полпути своего умственного развития. В этой связи уместно вспомнить хорошо известные слова Л. Н. Толстого о раннем детстве: «Разве не тогда (в раннем детстве) я приобрёл все то, чем я теперь живу, и приобрёл так много, так быстро, что всю остальную жизнь я не приобрёл и со-той доли того».

Что касается факторов наследственности и среды, то Ф. Вернон пришёл к выводу, что на 60 % интеллект определяется *наследственностью*, на 30 % – *средой*, и 10 % объясняется *совокупным влиянием* этих двух факторов. Но этот вывод верен в отношении естественного хода развития ребёнка. При специальных воздействиях, например, при создании обогащённой всевозможными стимулами среды, равновесие смещается в сторону средовой детерминации.

Огромное значение раннедетских и детских условий развития для будущего интеллекта количественно оценил Флойд Блум. По его данным, оптимизация условий интеллектуального развития в возрасте до 4-х лет повышает будущий IQ на 10 единиц, оптимизация условий в возрасте 4–9-ти лет – на 6 единиц, в 8–12 лет – на 4 единицы.

Соответственно пренебрежение интеллектуальным развитием ребёнка, особенно в возрасте до 4-х лет, резко ухудшает будущий интеллект. Именно в этом раннем детском возрасте постоянное общение с ласковой матерью закладывает и основы социальности, контактности, доброты. Хорошо ухоженные, хорошо упитанные дети, но лишённые в этом критическом возрасте ласки, нежности, внимания, если не заболевают синдромом «заброшенности», то вырастают безжалостными эгоистами, неспособными к социальным контактам, т. е. с низким социальным интеллектом.

Ряд исследователей обнаружил, что первенец достигает значительно большего, чем последующие дети, отчасти в силу получения более высокого образования, большего внимания и «спроса» со стороны родителей, большего чувства их ответственности. Но первенец генетически никаких преимуществ перед своими братьями не имеет, все дело в воспитательных и средовых факторах.

Исследования интеллекта ведутся в настоящее время во многих странах.

Итак, *структура интеллекта*:

1. Счётная (вычислительная) способность – это способность индивидуума обращаться с числами – правильно и быстро производить арифметические операции, «математически» мыслить.
2. Способность к беглости речи (быстро подбирать нужное слово).
3. Способность к вербальному восприятию.
4. Способность к пространственной ориентации предметов и форм.
5. Память – запоминать, воспроизводить.
6. Способность к логическому рассуждению.
7. Способность к восприятию сходств и различий между предметами и изображениями.
8. Способность к творческому мышлению.
9. Телесно-двигательный интеллект – способность к танцам, спорту.
10. Музыкально-ритмический интеллект.
11. Внутриличный интеллект – способность понимать свои потребности, мотивы, чувства, эмоции, состояния и использовать эту информацию для выработки направления своих действий.
12. Эмоциональный интеллект – способность понимать свои чувства, эмоции, состояния, управлять ими, формировать их; определять чувства, эмоции, состояния других людей.
13. Социальный интеллект (межличностный) – способность предвидеть последствия своего поведения для других людей; понимать их потребности, мотивы, чувства, состояния, поведение, а также строить взаимодействия на основе этого.
14. Коммуникативный интеллект – совокупность умственных способностей человека, проявляющихся в решении тех задач, которые у него возникают в процессе общения с людьми.
15. Политический интеллект – способность человека успешно ориентироваться в политическом мире, а также принимать активное участие в политической жизни общества благодаря пониманию и оценке существующей политической ситуации и осознанию своей роли в политических процессах (Шелест В. И., 2011).
16. Теоретический интеллект – способность к теоретическому мышлению – к нахождению общих закономерностей, принципов, законов в той или области науки, созданию теорий.
17. Практический интеллект – способность адаптироваться к повседневным условиям жизнедеятельности, формировать их и принимать оптимальные решения для выбора поведения.
18. Экономический интеллект – способность принимать оптимальные экономические решения: что нужно производить (продавать), для кого, сколько, как, с какими затратами ресурсов, когда и где производить (продавать), по каким ценам; как хранить запасы и продукцию, и т. п.

19. Управленческий интеллект.

20. Экзистенциальный интеллект – интеллект, который помогает человеку разбираться с главными вопросами человеческого существования. Например, такие люди могут выдвинуть новые теории о смысле жизни, возможности бессмертия и о том, как люди появились на планете Земля.

### 5.6.5. Умственная отсталость

Умственная отсталость (малоумие, олигофрения; др.-греч. ὀλίγος – малый + φρήν – ум) – врождённая или приобретённая в раннем возрасте задержка развития психики либо её неполное развитие, проявляющиеся нарушением интеллекта. Вызвана патологией головного мозга и ведёт к социальной дезадаптации. Проявляется, в первую очередь, в отношении разума (откуда название), также в отношении эмоций, воли, речи и моторики. На сегодняшний день по МКБ-10 выделяют четыре степени умственной отсталости. А согласно традиционной классификации существует три её степени: *дебильность*, *имбецильность* и *идиотия*.

*Олигофрени* – название группы заболеваний, характеризующихся психическим недоразвитием и затруднённой социальной адаптацией из-за дефектов интеллекта. Олигофрения – результат подействовавшей когда-то вредности (в утробе или на первом году жизни). Она не нарастает и не прогрессирует, в отличие от *деменции* (приобретённого и прогрессирующего слабоумия). Термин «олигофрения» предложил Эмиль Крепелин. Во многом он синонимичен современному понятию умственной отсталости. В то же время последнее понятие несколько шире, так как включает не только задержку психического развития, вызванную органической патологией, а, например, социально-педагогическую запущенность.

Олигофрения – врождённое или приобретённое слабоумие (неспособность к обобщениям, сложным ассоциациям). Виды олигофрений.

1.  $IQ < 50-70$  – легкая умственная отсталость (*дебильность*). Неспособность или затруднённая к выработке сложных понятий, а поэтому к сложным обобщениям и абстрактному мышлению. Больные могут учиться в школе, но с большим трудом. Очень конформны и некритичны, иногда – с усиленными примитивными влечениями, в частности, сексуальными. По характеру могут быть разными – добродушными или злобными, упрямыми; по поведению – возбудимыми или малоподвижными. Могут овладеть несложной специальностью и жить самостоятельно.

2.  $35 < IQ < 50$  – умственная отсталость средней тяжести (*имбецильность*, словарный запас порядка 300 слов). Полная неспособность больных к выработке сложных понятий, а поэтому к сложным обобщениям и абстрактному мышлению. Могут приобретать навыки самообслуживания и заниматься простейшим трудом. Но не могут жить самостоятельно. Не могут

учиться в школе. Очень внушаемы, обычно со сниженным половым влечением, но иногда – с усиленным. Нередко прожорливы и неряшливы. По характеру также могут быть разными – добродушными или злобными, упрямыми; по поведению – возбудимыми или малоподвижными.

4. IQ<35 – *идиотия*. Она бывает глубокой, средней и лёгкой степени тяжести. При глубокой степени речи нет, не умеют радоваться, способны лишь к злобным вспышкам или вялости, не различают горячее и холодное, съедобное и несъедобное, часто не чувствуют боль, не могут себя обслуживать. Обычно помещаются в специальные лечебные учреждения.

Как показывает практика, даже самые «тяжёлые» дети при условии правильного обращения с ними стремятся к общению и активности. Дети, не умеющие говорить, плохо понимающие речь окружающих, с интересом смотрят на детей и взрослых вокруг, начинают интересоваться игрушками, в которые играют их сверстники. Через простые, доступные им игры начинается взаимодействие с педагогом, а потом – обучение ребёнка тем навыкам, которые впоследствии окажутся для него необходимыми (есть ложкой, пить из чашки, одеваться).

### Контрольные вопросы, задания и тесты

1. Какие классификации способностей вы знаете?
2. Перечислите факторы, влияющие на развитие способностей.
3. Задатки и их роль в развитии способностей.
4. Способности к организаторской деятельности (по Л.И. Уманскому).
5. Как проявляется одарённость и каковы её предпосылки?
6. Талант и гениальность, условия их развития и проявления.
7. Почему иногда говорят: «Природа отдыхает на детях гениев»?
8. Что такое «Коэффициент интеллекта»? От чего он зависит?

#### Темы для докладов

1. Сензитивные периоды в развитии способностей.
2. Проявление способностей в процессе развития личности (примеры).
3. Влияние факторов наследственности и среды на развитие способностей.
4. Гении в истории человечества.
5. Зависимость между способностями и знаниями, умениями, компетенциями.
6. Интеллект и его виды.
7. Экономический интеллект и его профессиональное использование.

#### Тесты по теме 5.6. Способности и их природа

<p>I: S: <i>Способности – это</i> а) индивидуальные особенности человека, к которым относятся знания, умения, навыки, ум</p>	<p>I: S: <i>В 2–3 года интенсивно развивается</i> а) речь б) талант с) интерес</p>
--	--

<p>b) индивидуальные особенности личности, обеспечивающие успех в деятельности, в общении</p> <p>c) индивидуальные особенности человека, от которых зависит приобретение умений и знаний</p> <p>I: S: <i>Индивидуальные особенности людей, от которых зависит приобретение ими знаний, умений, навыков, а также успешность выполнения различных видов деятельности, – это</i></p> <p>a) талант b) одарённость c) гениальность d) способности</p> <p>I: S: <i>Способности делятся на</i></p> <p>a) общие и индивидуальные b) коллективные и индивидуальные c) общие и специальные</p> <p>I: S: <i>Проявление способностей происходит в процессе</i></p> <p>a) взросления личности b) развития личности c) воспитания и обучения личности</p> <p>I: S: <i>Раньше всего проявляются способности</i></p> <p>a) в музыке b) в рисовании c) в математике</p> <p>I: S: <i>Способности – это</i></p> <p>a) божий дар b) индивидуальные особенности людей c) разновидность характера</p> <p>I: S: <i>Виды способностей:</i></p> <p>a) групповые b) специальные c) персональные d) общие</p> <p>I:</p>	<p>I: S: <i>В 5–7 лет – наиболее интенсивно развиваются навыки</i></p> <p>a) чтения a) рисования b) письма c) счёта</p> <p>I: S: <i>Раньше всего проявляются способности в</i></p> <p>a) искусстве b) рисовании c) общении d) творчестве</p> <p>I: S: <i>Психологи сделали вывод: в развитии способностей факторы среды</i></p> <p>a) соизмеримы с факторами наследственности b) важнее факторов наследственности c) менее важны, чем факторы наследственности</p> <p>I: S: <i>Мыслительная способность человека называется</i></p> <p>a) интеллектом b) волей c) одарённостью</p> <p>I: S: <i>Совокупность всех умственных способностей человека – это</i></p> <p>a) интеллект b) темперамент c) характер d) воля</p> <p>I: S: <i>Вербально-лингвистический интеллект – это</i></p> <p>a) умение говорить b) читать c) писать d) шутить e) абстрактно мыслить f) считать</p> <p>I: S: <i>Логико-математический интеллект – это:</i></p> <p>a) способность устанавливать связи между отдельными элементами информации b) способность к работе с числами и символами</p>
--	---



<p>S: <i>Общие способности</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>d) проявляются в конкретных видах деятельности</li> <li>e) проявляются в некоторых видах деятельности</li> <li>f) проявляются во всех видах деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>c) способность к представлениям пространственных соотношений</li> </ul>
<p>I:</p> <p>S: <i>К общим способностям, например, относятся</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) умственные</li> <li>b) математические</li> <li>c) обучаемость</li> <li>d) внимательность</li> <li>e) работоспособность</li> <li>f) память, воображение, речь</li> </ul>	<p>I:</p> <p>S: <i>Визуально-пространственный интеллект – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) способности к живописи, скульптуре, навигации, картографии, архитектуре</li> <li>b) способности к танцам, спорту, к катанию на велосипеде</li> <li>c) способности распознавать звуки и ритмы</li> <li>d) способности к самопознанию</li> </ul>
<p>I:</p> <p>S: <i>Специальные способности</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) проявляются в конкретных видах деятельности</li> <li>b) проявляются в различных видах деятельности</li> <li>c) проявляются во всех видах деятельности</li> </ul>	<p>I:</p> <p>S: <i>Телесно-двигательный интеллект – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) способности к живописи, скульптуре, навигации, картографии, архитектуре</li> <li>b) способности к танцам, спорту, к катанию на велосипеде</li> <li>c) способности распознавать звуки и ритмы</li> <li>d) способности к самопознанию</li> </ul>
<p>I:</p> <p>S: <i>К специальным способностям, например, относятся</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) музыкальные</li> <li>b) лингвистические</li> <li>c) технические</li> <li>d) литературные</li> <li>e) управленческие</li> <li>f) предпринимательские</li> <li>g) организаторские</li> <li>h) умственные</li> </ul>	<p>I:</p> <p>S: <i>Музыкально-ритмический интеллект – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) способности к живописи, скульптуре, навигации, картографии, архитектуре</li> <li>b) способности к танцам, спорту, к катанию на велосипеде</li> <li>c) способности распознавать звуки и ритмы</li> <li>d) способности к самопознанию</li> </ul>
<p>I:</p> <p>S: <i>Талант</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) делает эпохальные открытия</li> <li>b) достигает новых вершин в уже открытом направлении</li> <li>c) открывает новое направление в науке</li> </ul>	<p>I:</p> <p>S: <i>Внутриличностный интеллект – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) способности к живописи, скульптуре, навигации, картографии, архитектуре</li> <li>b) способности к танцам, спорту, к катанию на велосипеде</li> <li>c) способности распознавать звуки и ритмы</li> <li>d) способности к самопознанию</li> </ul>
<p>I:</p> <p>S: <i>Гений</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>d) делает эпохальные открытия</li> <li>a) достигает новых вершин в существующем направлении</li> <li>b) добросовестно изготавливает продукцию по чертежам или</li> </ul>	<p>I:</p> <p>S: <i>Межличностный интеллект – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) способности к пониманию других людей, к сотрудничеству и общению</li> <li>b) способности к живописи, скульптуре, навигации, картографии, архитектуре</li> <li>c) способности к танцам, спорту, к катанию на велосипеде</li> <li>d) способности распознавать звуки и ритмы</li> </ul>

<p>технологии</p> <p>I: S: <i>Талант – это</i></p> <p>a) божий дар b) высокий уровень развития специальных способностей c) высший уровень развития специальных способностей</p> <p>I: S: <i>Гениальность – это</i></p> <p>a) комплекс способностей к различным видам деятельности b) божий дар c) высокий уровень развития специальных способностей d) высший уровень развития специальных способностей</p> <p>I: S: <i>Детей с ускоренным умственным развитием называют</i></p> <p>a) умными b) одарёнными c) гениальными</p> <p>I: S: <i>Высокая степень одарённости в какой-либо области – это</i></p> <p>a) гениальность b) талант c) способность</p> <p>I: S: <i>Одарённость – это</i></p> <p>a) талантливость в чём-то, способность к достижению особых результатов, успехов b) индивидуальная особенность людей, от которой зависит приобретение ими знаний, умений, навыков, а также успешность выполнения различных видов деятельности c) комплекс способностей ко многим различным видам деятельности</p> <p>I: S: <i>Задатки – это</i></p> <p>a) анатомо-физиологические особенности нервной системы, служащие базой для формирования тех или иных способно-</p>	<p>e) способности к самопознанию</p> <p>I: S: <i>Эмоциональный интеллект – это</i></p> <p>a) способности распознавания эмоций и чувств, управления ими, их формирования b) способности к живописи, скульптуре, навигации, картографии, архитектуре c) способности к танцам, спорту, к катанию на велосипеде d) способности распознавать звуки и ритмы e) способности к самопознанию</p> <p>I: S: <i>Наиболее значимыми для бесконфликтного общения являются виды интеллекта</i></p> <p>a) экономический b) политический c) творческий d) эмоциональный e) межличностный f) социальный</p> <p>I: S: <i>Существенными качествами человеческого интеллекта (ума) являются</i></p> <p>a) пылливость и глубина b) гибкость c) подвижность d) логичность e) ксенофобия</p> <p>I: S: <i>Способность правильно понимать поведение людей обеспечивает интеллект</i></p> <p>a) социальный b) экономический c) политический d) творческий</p> <p>I: S: <i>Для количественной оценки уровня общего интеллекта человека используется коэффициент</i></p> <p>a) интеллекта IQ b) умственного возраста c) хронологического возраста</p> <p>I: S: <i>Среднее значение IQ равно</i></p> <p>a) 100 b) 90 c) 80</p>
---	--

<p>стей</p> <p>b) мыслительная способность человека</p> <p>c) высший уровень развития творческих способностей</p> <p>I:</p> <p>S: В 9 лет проявляются способности</p> <p>a) научно-исследовательские</p> <p>b) технические</p> <p>c) к языкам</p> <p>I:</p> <p>S: Структура математических способностей включает</p> <p>a) гибкость мыслительных процессов</p> <p>b) память на цифры, числа и формулы</p> <p>c) легкий переход от прямого к обратному ходу мыслей</p> <p>I:</p> <p>S: Творческий характер деятельности, оптимальный уровень её трудности, мотивация и обеспечение положительного эмоционального настроения – это условия</p> <p>a) развития способностей</p> <p>b) проверки способностей</p> <p>c) обучения</p> <p>I:</p> <p>S: Сензитивный период – это</p> <p>a) период оптимального сочетания внутренних условий для развития способностей</p> <p>b) период созревания функций мозга</p> <p>c) период взросления</p>	<p>d) 70</p> <p>I:</p> <p>S: Название группы заболеваний, характеризующихся психическим недоразвитием и затруднённой социальной адаптацией из-за дефектов интеллекта:</p> <p>a) олигофрении</p> <p>b) психические расстройства</p> <p>c) паттерны</p> <p>I:</p> <p>S: Умственная отсталость диагностируется при значении IQ менее</p> <p>a) 80</p> <p>b) 70</p> <p>c) 60</p> <p>d) 50</p> <p>I:</p> <p>S: На сегодняшний день выделяют 4 степени умственной отсталости:</p> <p>a) лёгкая, соответствует понятию «дебильность», IQ 50–69</p> <p>b) умеренная – имбецильность, IQ 35–49</p> <p>c) тяжёлая – имбецильность, IQ 20–34</p> <p>d) глубокая – идиотия, IQ &lt; 20</p> <p>e) сверхтяжёлая, IQ &lt; 10</p> <p>I:</p> <p>S: Для деятельности линейного менеджера особо значимыми видами интеллекта являются</p> <p>a) социальный</p> <p>b) коммуникативный</p> <p>c) политический</p> <p>d) теоретический</p> <p>e) практический</p> <p>f) экономический</p> <p>g) управленческий</p>
---	---

## Тема 5.7. Потребность, мотив, мотивация

Источником активности личности являются её потребности. Именно потребности побуждают человека действовать определённым образом и в определённом направлении.

**Потребность** – ощущение и состояние, вызываемое нуждой организма в том, что ему требуется для функционирования. Часто потребность называют просто нуждой.

*Предмет потребности* – то, что организму в данный момент не хватает. После того, как потребность «опредметилась», т. е. человек понял,

что именно ему нужно для удовлетворения потребности, появляется *мотив* поведения.

**Мотив** – это внутренняя устойчивая психологическая причина поведения.

Мотив может быть ведущим или дополнительным, осознаваемым и неосознаваемым.

На базе термина *мотив* родилось понятие *мотивация*. Есть разные определения мотивации. **Мотивация** – это:

1) процесс побуждения человека к деятельности по достижению цели (используется в менеджменте);

2) совокупность всех мотивов (определение возникло и используется в психологии).

Мотивы отличаются друг от друга видом потребности, которая в них проявляется, формами, которые они принимают, шириной или узостью, конкретным содержанием деятельности, в которой они реализуются. Сложные виды деятельности, как правило, отвечают не одному, а нескольким одновременно действующим и взаимодействующим мотивам, образующим разветвленную *систему мотивации* действий и поступков человека.

Потребности можно классифицировать по разным признакам (основаниям) – см. таблицу 5.3.

Таблица 5.3 – Классификация потребностей по различным признакам

<b>Классификация потребностей по видам</b>		<b>Признак классификации</b>
Первичные	Вторичные	
<b>Физиологические</b> (органические, естественные, физические)	<b>Психологические</b>	Источник (тело или психика)
<b>Низшие</b>	<b>Высшие</b>	Иерархия
<b>Биогенные</b> (обусловленные биологией человека)	<b>Социогенные</b> (социальные, обусловленные культурой, культурные)	Источник (внутренний – организм; внешний – культура общества)
<b>Материальные</b>	<b>Духовные</b>	Предмет
<b>Циклические</b> (периодические)	<b>Стабильные</b> (постоянные)	Периодичность
<b>Проактивные</b> (инициативные)	<b>Реактивные</b> (детерминированы извне)	Побудительный источник
<b>Осознаваемые</b>	<b>Неосознаваемые</b>	Степень осознанности

<b>Актуальные</b>	<b>Отсроченные</b>	Время удовлетворения
<b>Фокальные</b> (конкретизированные)	<b>Диффузные</b> (расплывчатые)	Степень концентрации
<b>Социально приемлемые и одобряемые</b> (нравственные)	<b>Социально неприемлемые и неодобряемые</b> (безнравственные)	Отношение общества

Как следует из информационно-потребностной теории эмоций П. В. Симонова, потребности и эмоции тесно связаны между собой. Это можно видеть в таблице 5.4, на примере классификации эмоций Б. И. Додонова.

Таблица 5.4 – Связь потребностей и эмоций

<b>Потребности</b>	<b>Эмоции (по Б. И. Додонову)</b>
1. <b>Альтруистические</b> потребности – потребности совершать бескорыстные действия. Эти потребности возникают на основе потребности в содействии, помощи, покровительстве другим людям.	<b>Альтруистические</b> эмоции.
2. <b>Акзигитивные</b> потребности – в приобретении и накоплении.	–
3. <b>Глорические</b> потребности – в признании собственной значимости.	<b>Глорические</b> эмоции (от лат. gloria — слава). Эти эмоции связаны с потребностью в самоутверждении, в славе. Типичная для них эмоциональная ситуация – реальное или воображаемое « <i>пожинание лавров</i> ».
4. <b>Гедонистические</b> потребности – в удовольствии, комфорте, безмятежности.	<b>Гедонистические</b> эмоции. К указанной категории относятся эмоции, связанные с удовлетворением потребности в телесном и душевном комфорте.
5. <b>Гностические</b> потребности – в познании.	<b>Гностические</b> эмоции связаны не просто с потребностью в получении любой новой информации, а с потребностью в «когнитивной гармонии».

6. <b>Коммуникативные</b> потребности – в общении.	<b>Коммуникативные</b> эмоции.
7. <b>Пугнические</b> потребности – в соревновательной деятельности. И, конечно, быть победителем, успешным.	<b>Пугнические</b> эмоции (от лат. <i>pugna</i> — борьба). Эмоции происходят от потребности <b>в преодолении опасности</b> , на основе которой позднее возникает интерес к борьбе.
8. <b>Романтические</b> потребности – в необычном, неизведанном.	<b>Романтические</b> эмоции. В академическом «Словаре русского языка» романтизм определяется как «умонастроение, проникнутое идеализацией действительности, мечтательной созерцательностью», а романтиком словарь называет того, «кто настроен романтически, склонен к мечтательности, к идеализации жизни и людей».
9. <b>Эстетические</b> потребности – в прекрасном.	<b>Эстетические</b> эмоции.

**Реактивные** потребности формируются извне. Например, реклама формирует потребности по схеме AIDA:

**A (attention) – внимание,**

**I (interest) – интерес,**

**D (design) – желание, намерение, план**

**A (action) – действие.**

А схема рождения действия, направленного на удовлетворение **проактивной** потребности, выглядит так: *Потребность → желание → интерес → действие.*

Пытаясь понять социальное поведение человека по аналогии с поведением животных, З. Фрейд и У. МакДауголл предприняли попытки свести все формы человеческого поведения к врожденным инстинктам. В теории З. Фрейда таких инстинктов было три: *инстинкт жизни, инстинкт смерти и инстинкт агрессивности.* У. МакДауголл предложил набор из десяти инстинктов: *инстинкт изобретательства, инстинкт строительства, инстинкт любопытства, инстинкт бегства, инстинкт стадности, инстинкт драчливости, репродуктивный (родительский) инстинкт, инстинкт отворачивания, инстинкт самоунижения, инстинкт самоутверждения.* В более поздних работах У. МакДауголл добавил к перечисленным еще восемь инстинктов, в основном относящихся к органическим потребностям.

Американский исследователь мотивации Г. Маррей наряду с перечнем органических, или первичных, потребностей, идентичных основным

инстинктам, выделенным У. МакДауголлом, предложил список вторичных (психогенных) потребностей, возникающих на базе инстинктоподобных влечений в результате воспитания и обучения. Эти потребности:

в агрессии,	избегания неудач,	признания,
в аффилиации (в дружеских связях),	неприятя,	приобретения,
в бережливости,	объяснения,	противодействия,
в понимании,	осмысления,	сексуальных отношений,
взаимопонимания,	отклонения обвинений,	созидания,
доминирования,	познания,	уважения,
достижения успехов,	покровительства,	унижения,
защиты,	в помощи,	эгоистические и др.
игры,	в порядке,	
избегания вредных воздействий (опасностей и наказаний),	независимости,	
	привлечения внимания,	

Иная классификация человеческих потребностей по иерархически построенным группам, последовательность которых указывает на порядок появления потребностей в процессе индивидуального развития, а также на развитость в целом мотивационной сферы, была предложена американским психологом А. Маслоу. У человека, согласно его концепции, с рождения последовательно появляются и сопровождают личностное взросление следующие семь классов базовых потребностей:

1. Потребности физиологические (органические).
2. Потребности в безопасности.
3. Потребности в принадлежности и любви.
4. Потребности уважения (почитания).
5. Познавательные потребности.
6. Эстетические потребности.
7. Потребности в самоактуализации.

В 1942 году теория мотивации была представлена психоаналитическому сообществу, а в 1943 году А. Маслоу издал работу «Теория человеческой мотивации», где описал пять видов потребностей: *физиологические, в безопасности, в принадлежности и любви, в уважении, в самоактуализации*. Затем в 1967 г. добавил *эстетические*, а в 1968 г. – *познавательные (когнитивные)* потребности. С учётом разной степени их выраженности получается пирамида потребностей (см. рисунок 5.11).



Абрахам Харольд Маслоу (1908–1970) родился в Бруклине, Нью-Йорк



Рисунок 5.11 – Пирамида (иерархия) человеческих потребностей по А. Маслоу



1. *Физиологические потребности.* Телу нужны: пища; питьё; кислород; сенсорная стимуляция, в т. ч. секс; сон; физическая активность; отдых; лень, *поменьше напрягаться*<sup>10</sup>; возбуждение; тепло; одежда; обувь и т. д.

2. *Потребность в безопасности.* Для её удовлетворения человеку нужны: чувства защищённости; стабильности; зависимости (покровительства); отсутствие страха, тревоги, хаоса; присутствие власти (крепкая рука); чёткие структуры; порядок; закон; ограничения; сильный покровитель; знакомые вещи; известное; отсутствие неприятных неожиданностей, опасных угроз, неудач, осуждения, критики, экономических угроз (бедности).

3. *Потребность в любви и принадлежности* понимается как возможность давать и получать любовь, привязанность и близость; быть членом группы; отсутствие одиночества; потребность иметь корни, семью, друзей, соседей; принятие другими.

4. *Потребность в уважении* складывается из следующих компонентов: высокая самооценка, самоуважение, чувство собственного достоинства, уважение окружающими, хорошая репутация, престиж, статус, известность, слава, превосходство, внимание, признание, значительность, признательность.

В свою очередь для формирования высокой самооценки, чувства собственного достоинства, уважения окружающих нужны: сила, достижения (отсюда – потребность в успехе), адекватность, мастерство, компетентность.

5. *Когнитивные (познавательные, информационные) потребности.* Потребность знать и понимать проявляется уже в позднем младенчестве как естественный результат взросления. Человек стремится к пониманию, систематизации информации и её организации в систему, к анализу фактов и выявлению взаимосвязей между ними, к построению некой упорядоченной системы ценностей. Эти потребности связаны с постижением, озарением, инсайтом и приносят человеку яркие, эмоционально насыщенные мгновения.

6. *Эстетические потребности.* Такие потребности, как потребности в красоте, в порядке, в симметрии, в завершённости, в законченности, в системе, в структуре, имеют большое значение для человека. Некоторые люди, лишённые эстетических радостей, в окружении уродливых вещей и людей, даже заболевают, и заболевание это очень специфично. Лучшим лекарством от него служит красота.

---

<sup>10</sup> А. Маслоу пишет: «Мы также не знаем, как можно объяснить тот факт, что организм одновременно проявляет склонность к вялости, лени и стремлению поменьше напрягаться, но наряду с этим испытывает потребность в активности, стимуляции и возбуждении».

Те или иные свидетельства их существования можно обнаружить в любой культуре, на любой стадии развития человечества, начиная с первобытного человека.

7. *Потребность в самоактуализации (в самореализации, самовыражении)* – это потребность в раскрытии внутреннего потенциала, в полном использовании и реализации способностей, таланта, потенциала личности, самоосуществления.

Среди самоактуализировавшихся 100 % людей обладают таким качеством как *самостоятельность*. Вообще же самостоятельные личности составляют от 5 до 30 % нашей популяции.

А. Маслоу исследовал биографии только тех творческих личностей, которые, по его мнению, были успешными («счастливыми»), и это были активные и психически здоровые люди, например, Авраам Линкольн и Альберт Эйнштейн. Исследования, проведённые А. Маслоу на выборке 48 человек, выявили следующие *характеристики самоактуализирующейся личности*:

1. Объективное восприятие действительности, выражающееся в чётком отделении знания от незнания, в способности отличать конкретные факты от мнения по поводу этих фактов, существенные явления – от видимостей, желаемое от действительного.

2. Принятие себя, других, мира такими, какими они есть.

3. Непосредственность, простота и естественность поведения: отсутствие стремления нарушать условности просто из духа противоречия.

4. Центрированность на задаче, долге, призвании, любимой работе: скорее живут, чтобы работать, а не работают, чтобы жить (работа и человек подходят друг другу, как ключ и замок).

5. Независимость, способность переносить одиночество, самодостаточность и потребность в уединении. *Самодостаточность* – это способность человека решать многие жизненные задачи собственными силами. Она обеспечивает стабильность личности перед лицом лишений, фрустраций, ударов судьбы.

6. Автономия: независимость от культуры и окружения (независимость от физической и социальной среды).

7. Свежесть восприятия: им нравится каждый день жизни с его обычными делами и волнующими событиями.

8. Вершинные переживания: в моменты вдохновения, творчества, озарения (инсайта), в любви и др.

9. Креативность: обладание творческими способностями.

10. Общественный интерес – дружелюбные отношения к любому человеку, стремление помочь, сострадание, симпатия и любовь ко всему человечеству вне зависимости от его образования, статуса и других формальных характеристик (братская любовь).

11. Способность к глубоким привязанностям, часто к людям со сходным характером, талантом и способностями («два сапога пара»), при отсутствии постоянной безусловной враждебности к кому-либо; особая нежность к детям.

12. Демократичный характер: уважают других людей независимо от класса, религии, рода занятий, статуса и др.

13. Нравственная определённость, чёткое различие добра и зла, последовательность в нравственном сознании и поведении, чёткое разграничение средств и целей, но в то же время способность эмоционально воспринимать и средство само по себе – делают что-то ради процесса, а не результата.

14. Философское чувство юмора – доброжелательного, не обидного для отдельных людей.

15. Соппротивление окультуриванию; их мышление не поддаётся социальному и культурному влиянию. Крупномасштабность психического содержания и деятельности. А. Маслоу писал: «Эти люди приподняты над мелочами, обладают широким горизонтом, дальней временной перспективой. Они руководствуются широкими и универсальными ценностями»<sup>11</sup>.

А. Маслоу утверждал, что «стадии самореализации» достигает не более 2 % людей. Потребность в самоактуализации удовлетворяется к годам пятидесяти у «счастливиц».

Удовлетворение потребностей *в любви и принадлежности, в уважении и самоактуализации* даёт человеку чувство своей ценности, полезности и необходимости в этом мире.

Теперь о *познавательных* и *эстетических* потребностях, о которых редко пишут переводные и отечественные профессиональные учебники для студентов экономических специальностей. Почему? Может, по незнанию, а может, наоборот, слишком хорошо понимая их значение для успеха организации. Не будем забывать о том, что мы живём в высококонкурентном мире не только организаций, но и государств.

Эти потребности важно учитывать и тогда, когда речь идёт о работодателях, и тогда, когда речь идёт о потребителях.

Что касается *познавательных* потребностей, то надо учитывать, что работники хотят знать о планах организации на перспективу, о том, как работает организация (хуже или лучше запланированного), с какими пока-

---

<sup>11</sup> Напомним общечеловеческие нормы (ценности): честность; справедливость; нравственная чистота и скромность; нестяжание; коллективизм; добросовестный труд на благо общества; забота об общем благе; патриотизм; дружба; равенство; братство; взаимопомощь; гуманность; справедливость; солидарность; свобода; уважение к личности.

зателями закончили год, о передовиках и отстающих, о достижениях и неудачах, о решённых и решаемых проблемах, о своей роли в организации, о значении и качестве своего труда и т. д. Предоставление работникам всей интересующей их информации (если она не является коммерческой тайной) является проявлением уважения к работникам, так же как и удовлетворение их эстетических потребностей на рабочих местах и вообще в организации. Ведь красота улучшает и настроение, и рабочий настрой.

Особенно важно учитывать эстетические и познавательные потребности *потребителей*. Первое, на что обращает внимание потребитель, – это красота вещи, которую он намерен приобрести. И не важно, что он покупает – автомобиль, платье, костюм, телевизор – важна красота товара (продукта). Если вещь некрасивая, то потребитель даже не станет интересоваться её функциональными характеристиками и ценой. Но если понравилась – тогда его начинает интересовать полная информация о товаре, причём желательно из уст продавца – ну не любят люди вчитываться в инструкции, по ним труднее разобраться, чем со слов продавца.

Нужно сказать о том, что широко распространённое и критикуемое «мнение Маслоу» о том, что удовлетворение потребностей происходит в строгой последовательности и очерёдности, не имеет под собой оснований. Вот что он сам писал по этому поводу:

«До сих пор наша теоретическая дискуссия, возможно, создала впечатление, что названные пять групп потребностей – физиологические, потребности в безопасности, принадлежности, уважении и самоактуализации – находятся примерно в таких отношениях: если одна потребность удовлетворена, появляется другая. Такое утверждение может создать ложное впечатление, что потребность должна быть удовлетворена на 100 %, прежде чем появится следующая. В действительности же, у большинства членов нашего общества, являющихся здоровыми людьми, часть базовых потребностей находится в удовлетворенном состоянии, но наряду с этим некоторые базовые потребности остаются неудовлетворенными.

Более реалистическим подходом к нашей иерархии будет установка на снижение процентной доли удовлетворения по мере того, как мы поднимаемся в соответствии с нашей иерархией, построенной по принципу доминирования. Например, взяв совершенно произвольные цифры, скажем, что у среднего гражданина удовлетворены 85 % физиологических потребностей, 70 % потребностей в безопасности, 50 % потребностей в любви, 40 % потребностей в уважении и 10 % потребностей в самоактуализации.

Что же касается идеи о возникновении новой потребности после удовлетворения доминирующей потребности, то это явление не является внезапным и скачкообразным, но скорее постепенным, происходящим шаг за шагом, медленным формированием, причем в начале этого процесса уровень потребности ничтожен. Например, если доминирующая потребность А удовлетворена только на 10 %, потребность Б может не проявлять себя совсем. Однако по мере того, как уровень удовлетворения потребности А достигает 25 %, потребность Б может проявить себя на 5 %, а когда потребность А удовлетворена на 75 %, потребность Б проявляется на 50 % и т. д.»

А. Маслоу признавал наличие у людей асоциальных потребностей и связанных с ними проблем, о чём свидетельствуют цитаты из его последней книги «Дальние пределы человеческой психики»:

С. 229: «... проблема плохого, психопатологического или дурного поведения, проблема жестокости, зависти, жадности, эксплуатации, лени, греха, насилия и т. д. должна быть сознательно рассмотрена и решена».

С. 229: Давид Лилиенталь: «Вера в то, что возможен такой порядок вещей, который отменит конфликты, борьбу, глупость, алчность и зависть, – самый короткий и верный путь к страданию и безысходности».

С. 229: «Вопрос зла нельзя замалчивать ...»

С. 230: «Мой взгляд на эту проблему, изложенный в общем виде, таков: агрессия, враждебность, неуживчивость, конфликтность, жестокость, садизм, без сомнения, присущи человеку...»

С. 230: «Я считаю, что начатки агрессивного поведения можно обнаружить у каждого человека, либо в действительности, либо в потенции».

Кроме потребностей, перечисленных в пирамиде Маслоу, у человека есть и другие, например, потребности *в новизне, справедливости, в непротиворечивой картине мира, в высокой самооценке, в комфорте, в подконтрольности ситуации, в своей территории (территоризм)* и др.

Но окончательного списка пока нет, и многие учёные, в том числе А. Маслоу, считают, что составить его нереально, потому что потребностей можно насчитать миллион и даже больше.

Во второй половине XX в. теории потребностей человека были дополнены рядом специальных мотивационных концепций, представленных в трудах Д. МакКлелланда, Д. Аткинсона, Г. Хекхаузена, Г. Келли, Дж. Роттера и др.

### **5.7.1. Схема рождения мотива поведения и действия. Убеждения, стремления, намерения**

Схема процесса мотивации и место мотива в структуре действий по достижению цели показаны на рисунке 5.12.

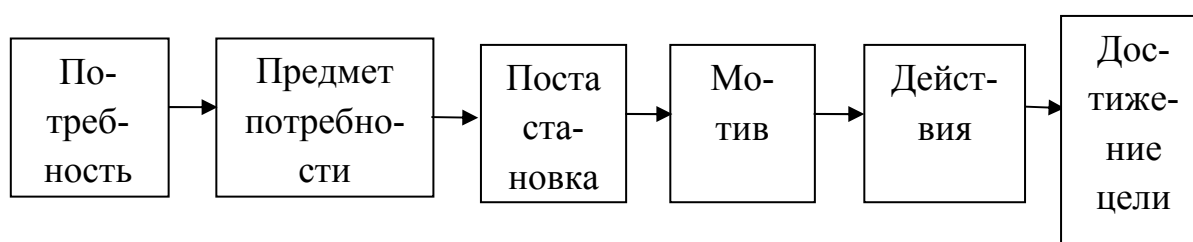


Рисунок 5.12 – Схема процесса мотивации и достижения цели

*Интерес* – особое внимание к чему-нибудь, эмоциональное проявление потребностей человека.

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

По *содержанию* интересы определяются теми объектами, на которые они направлены. Различные по содержанию интересы оцениваются с точки зрения их общественной значимости: одни – положительно, если в них правильно сочетаются общественное и личное; другие – отрицательно, как мелкие, обывательские, стяжательские, эгоистичные, связанные только с удовлетворением своих различных потребностей или низких страстей.

*Различие по цели* выявляет наличие *непосредственных и опосредованных интересов*. Первые вызываются непосредственной эмоциональной привлекательностью значимого объекта, вторые – имеют место тогда, когда интересуется человека то, что нужно для реализации другого интереса.

*Различают широкие и узкие интересы*. Всестороннее развитие личности предполагает большую широту и разносторонность интересов при наличии основного, центрального интереса. Под узостью интересов понимают наличие у человека одного – двух ограниченных и изолированных интересов при полном равнодушии ко всему остальному. Ценной особенностью личности является *многофокусность интересов* – содержательные интересы располагаются в двух (а иногда и в трёх) не связанных друг с другом областях деятельности.

*Интересы могут подразделяться и по степени их устойчивости*. Устойчивость интереса выражается в длительности сохранения относительно интенсивного интереса. Устойчивыми будут интересы, наиболее полно выявляющие основные потребности личности и поэтому становящиеся существенными чертами её психологического склада. *Устойчивый интерес* – одно из свидетельств пробуждающихся *способностей человека*.

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

*Убеждения* – это система знаний личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением. Убеждения – это то, что не только понято, осмыслено, но и глубоко прочувствовано, пережито. Когда эти знания образуют упорядоченную и внутренне организованную систему воззрений, то они могут рассматриваться как *мировоззрение* человека.

*Мировоззрение* – система обобщённых взглядов на мир и место человека, общества и человечества в нём, определяющих жизненные позиции, ценности, идеалы, программы поведения, действий людей. Оно придаёт человеческой деятельности организованный, осмысленный и целенаправленный характер.

Понятию *мировоззрение* близки понятия *общая картина мира, мировосприятие, мироощущение, миропонимание*.

Не следует забывать и о стремлениях. *Стремления* – это мотивы поведения, где выражена потребность в таких условиях существования и развития, которые непосредственно отсутствуют в данной ситуации, но могут быть созданы как результат специально организованной деятельности личности.

Если отчётливо осознаются не только условия, в которых человек испытывает потребность, но и средства, которые рассчитывает он использовать, то такие стремления принимают характер *намерения*.

Стремления могут приобретать различные психологические формы.

Наряду с намерениями конкретной формой стремлений человека является *мечта, как созданный фантазией образ желаемого*, побуждающий человека не только созерцать в законченном виде то, что еще предстоит совершить, создать и построить, но и поддерживающий и усиливающий энергию человека. К стремлениям следует отнести и *страсти – сильные чувства, в которых выражаются потребности, обладающие непреодолимой силой*, отодвигающие на задний план в деятельности человек всё, что не связано с интересующим объектом, и на протяжении длительного времени неизменно определяющие направление мыслей и поступков человека. Неудовлетворённая страсть вызывает бурные эмоции. Стремления порождаются и *идеалами*, вызывающими потребность подражать или следовать примеру, принятому личностью за образец поведения.

Разумеется, намерения, мечты, страсти, идеалы и другие мотивационные образования могут быть *высокими и низкими, моральными и аморальными*, и в зависимости от этого играть различную роль в деятельности людей и жизни общества.

## **Контрольные вопросы, задания и тесты**

1. Что такое «потребность», «мотив», «мотивация»?
2. Какие классификации потребностей существуют?
3. Какова мотивация обучения и деятельности человека?
4. Расскажите об иерархии человеческих потребностей А. Маслоу (1943 г., 1967 г., 1968 г.).
5. Какие существуют отрицательные потребности человека? Откуда они?
6. Какие основные мотивы поведения человека вы знаете?

### **Темы для докладов**

1. Схема мотивационного процесса.
2. Мотивационная сфера человека и её формирование.
3. Биологические и социальные факторы в формировании потребностей.
4. Виды направленности личности.

## Тесты по теме 5.7. Потребность, мотив, мотивация

<p>I: S: Наиболее многочисленными являются потребности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) физиологические</li> <li>b) безопасности</li> <li>c) эстетические</li> </ol> <p>I: S: Потребность – это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) состояние психического напряжения</li> <li>b) индивидуальная особенность человека, от которой зависит приобретение им знаний и умений</li> <li>c) состояние и ощущение нужды в том, что необходимо организму для функционирования</li> </ol> <p>I: S: Мотив – это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) внутренняя устойчивая психологическая причина поведения</li> <li>b) переживание человеком своего отношения к кому-либо, к чему-либо</li> <li>c) состояние психологической концентрации</li> </ol> <p>I: S: В маркетинге потребность формируется по схеме:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) внимание, интерес, желание, действие</li> <li>b) интерес, желание, действие, внимание</li> <li>c) желание, внимание, интерес, действие</li> <li>d) действие, интерес, внимание, желание</li> </ol> <p>I: S: Потребность – это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) скрытое желание человека</li> <li>b) мотив</li> <li>c) нужда</li> <li>d) движущая сила всех действий человека</li> </ol> <p>I: S: Процесс «узнавания» потребностью своего предмета называется</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) опредмечиванием</li> <li>b) программированием</li> <li>c) удовлетворением</li> </ol> <p>I: S: Мотив появляется после того, как</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) появился интерес</li> <li>b) появилось желание</li> <li>c) появилось влечение</li> </ol>	<p>I: S: Потребность в приобретении, накоплении, – это потребность</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) акизитивная</li> <li>b) альтруистическая</li> <li>c) гедонистическая</li> <li>d) глорическая</li> <li>e) гностическая</li> </ol> <p>I: S: Потребность в признании собственной значимости, в славе, – это потребность</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) акизитивная</li> <li>b) альтруистическая</li> <li>c) гедонистическая</li> <li>d) глорическая</li> <li>e) гностическая</li> </ol> <p>I: S: Потребность совершать бескорыстные действия – это потребность</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) практическая</li> <li>b) альтруистическая</li> <li>c) пугническая</li> <li>d) глорическая</li> <li>e) романтическая</li> </ol> <p>I: S: Потребности познать окружающий мир и себя самого, смысл своего существования, самосовершенствоваться и самореализоваться, относятся к потребностям</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) духовным</li> <li>b) материальным</li> <li>c) биологическим</li> <li>d) социальным</li> </ol> <p>I: S: Потребность иметь свою собственную территорию – это потребность</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) территориальная</li> <li>b) статусная</li> <li>c) социальная</li> <li>d) пищевая</li> </ol> <p>I: S: Большинство учёных признают в качестве основной побудительной</p>
---	--



<p>d) опредметилась потребность</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Базовые психологические потребности в пирамиде А. Маслоу – это потребности</i></p> <p>a) в принадлежности и любви</p> <p>b) в уважении</p> <p>c) в безопасности</p> <p>d) в получении удовольствия</p> <p>e) физиологические</p> <p>f) когнитивные</p> <p>g) эстетические</p> <p>h) в самоактуализации</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Классификации потребностей:</i></p> <p>a) первичные и вторичные</p> <p>b) актуальные и отсроченные</p> <p>c) осознаваемые и неосознаваемые</p> <p>d) циклические и постоянные</p> <p>e) важные и неважные</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Правильная последовательность потребностей в пирамиде А. Маслоу:</i></p> <p>1: физиологические</p> <p>2: в безопасности</p> <p>3: в принадлежности и любви</p> <p>4: в уважении</p> <p>5: когнитивные (познавательные)</p> <p>6: эстетические</p> <p>7: в самоактуализации</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Мотивация – это</i></p> <p>a) побуждение себя и других к деятельности</p> <p>b) совокупность всех мотивов человека</p> <p>c) самооправдание</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Потребности в агрессии, противодействии, унижении другого, доминирования, привлечения внимания, в независимости, в приобретательстве – это потребности из списка</i></p> <p>a) Г. Мюррея</p> <p>b) А. Маслоу</p> <p>c) З. Фрейда</p>	<p><i>силы человеческой деятельности</i></p> <p>a) потребность</p> <p>b) характер</p> <p>c) эмоции</p> <p>d) волю</p> <p>e) интеллект</p> <p>I:</p> <p>S: <i>К социальным потребностям относятся потребности в</i></p> <p>a) общении</p> <p>b) популярности</p> <p>c) принадлежности к определенной группе</p> <p>d) познании</p> <p>e) экономии</p> <p>I:</p> <p>S: <i>К социально не одобряемым относятся потребности в</i></p> <p>a) агрессии</p> <p>b) доминантности</p> <p>c) самозащите</p> <p>d) избегании опасности</p> <p>e) порядке</p> <p>f) рассуждении</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Согласно А. Маслоу, к первичным потребностям относятся потребности в</i></p> <p>a) свободе</p> <p>b) развлечениях</p> <p>c) активности</p> <p>d) безопасности</p> <p>e) уважении</p> <p>f) пище</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Психологическое понятие «лень» является проявлением потребности в</i></p> <p>a) экономии сил</p> <p>b) безопасности</p> <p>c) комфорте</p> <p>d) свободе</p>
---	--

## РАЗДЕЛ 6. ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**Социальная психология** – научная дисциплина, изучающая закономерности поведения и деятельности людей в малых социальных группах, а также психологические характеристики этих групп. Примеры групп: семья, школа, вуз, коллектив. Такие знания необходимы для психологически правильной организации воспитания и взаимоотношения личности и коллектива.

Своеобразной датой рождения социальной психологии считается 1908 г., когда одновременно появились работы В. МакДауголла и Э. Росса, в названия которых был включён термин «социальная психология». В. МакДауголл назвал свою книгу «Введение в социальную психологию» (в Европе), а Э. Росс – «Социальная психология» (в США). Хотя многие современные учёные её появление и признание связывают с двумя немецкими учёными, философами и лингвистами: М. Лацарусом (1824–1903) и Г. Штейнталем (1823–1893). Именно они первыми выступили с заявкой на создание новой науки под названием «психология народов», проблематика которой близка к содержанию современной социальной психологии, во всяком случае – некоторых её разделов. Эта заявка вместе с программой разработки данной науки была опубликована в первом номере научного журнала «Психология народов и языкознание», который вышел в 1859 году. С этого времени и можно вести историю современной социальной психологии.

Развитие отечественной социальной психологии связывают с именем Галины Михайловны Андреевой, профессора, доктора философских наук, которая на факультете психологии МГУ в 1972 году организовала и возглавила кафедру социальной психологии и являлась её заведующей до 1989 года. В 1980 году вышла её книга «Социальная психология. Учебник для факультетов психологии университетов.– М.: Изд-во МГУ, 1980».

Сейчас социальная психология изучает психологические явления и отношения *между людьми* – закономерности возникновения, функционирования и проявления социально-психологических явлений на *различных уровнях* (межличностные, внутригрупповые, межгрупповые, в том числе в семье, в организации, в социальных общностях), в *различных условиях* (нормальных, осложнённых и экстремальных) и в *различных сферах* (экономике, обществе, государстве).

К социально-психологическим явлениям относят общение, отношения, социальное восприятие, конфликты, мнения, настроения, традиции, обычаи, слухи, моду, образ жизни, культуру, социально-психологический климат, пропаганду, стратификацию, социальную напряжённость, социализацию, адаптацию и др. Поэтому существуют такие подотрасли, как

психология общения, конфликтология, психология менеджмента, психология маркетинга, экономическая психология, психология управления, поведение потребителя, психология семьи, социально-политическая психология, психология масс и др. Это – веточки на большой ветке под названием «Социальная психология».

В результате многочисленных экспериментов выявлен ряд изменений в поведении человека вследствие его нахождения в группе, например: конформность, социальная фасилитация, социальная ингибция, социальное давление, размывание ответственности или так называемый эффект свидетеля, групповая поляризация, эмоциональное заражение, социальная леность (эффект Рингельмана), ослабленное самосознание и так далее.

В начале XX века психолог Норманн Триплет, прогуливаясь в парке, заметил, что велосипедисты едут быстрее, если в парке есть люди, и значительно снижают скорость, если никого нет. Это положило начало серии экспериментов, в которых испытуемые занимались разными делами то наедине с собой, то в присутствии «зрителей». Так родился вывод о том, что с простой механической работой человек справляется лучше, если на него смотрят, а с той, что требует творческих и интеллектуальных затрат, – без свидетелей. Однако нужно учесть и отношение «зрителей» к исполнителю работы – при хорошем отношении успешность выполнения работы возрастает и, наоборот, при плохом – снижается.

## Тема 6.1. Межличностное общение

«Успехи того или иного человека в его финансовых делах процентов на 15 зависят от его профессиональных знаний и процентов на 85 – от его умения общаться с людьми».  
Дейл Карнеги

Прагматичный Дж. Рокфеллер говорил: «Умение общаться с людьми – такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов заплатить за это умение больше, чем за какой-либо товар в этом мире».

Специальный хронометраж менеджерского времени показал, что более 80 % уходит на разговоры, т. е. на общение.

**Общение** – обмен информацией; процесс установления, развития и поддержания контактов между людьми.

*Общение* – такой процесс взаимодействия людей, социальных групп, общностей, в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности.

Общение обычно состоит из следующих этапов.

1. Установление психологического контакта (знакомство).
2. Ориентировка в ситуации общения.

3. Обсуждение интересующей проблемы.

4. Решение проблемы.

5. Завершение контакта (выход из него).

*Установить контакт* – значит привлечь внимание, вызвать интерес, расположить собеседника к себе, т. е. вызвать у него желание общаться с нами.

Решающими для формирования впечатления о человеке являются *первые четыре минуты* общения с ним. Первое впечатление, хотя и не всегда бывает верным, однако довольно устойчивым. Меняется с большим трудом и долго.

### **6.1.1. Качества, помогающие и мешающие общению**

Качества человека, помогающие и мешающие общению, приведены в таблице 6.1.

О человеке, обладающем качествами из второй и третьей колонок таблицы, говорят, что у него тяжёлый характер, он провоцирует конфликты, его лучше избегать. Впереди у него – либо трудная работа над собой, либо одиночество.

На практике часто путают *общение* и *отношения*. Но они не совпадают. Общение – средство, процесс построения и реализации отношений.

Основоположниками психологии отношений в России являются Александр Федорович Лазурский (1874–1917) и его ученик и последователь Владимир Николаевич Мясищев (1893–1973).

А. Ф. Лазурский создал свою классификацию личностей, в основу которой положил принцип активного приспособления личности к окружающей среде; она используется и поныне.

1. Низший уровень (*неприспособленные личности*) – люди этого уровня подчиняются влияниям среды и с большим трудом приспосабливаются к её требованиям.

2. Средний уровень (*приспособленные личности*) – к этому уровню относятся люди, основной характеристикой которых является способность приспособиться к условиям своей среды, к её требованиям, а в дальнейшем – к ведению успешной деятельности в условиях любой среды.

3. Высший уровень (*приспособляющие*) – эти люди способны приспособлять среду к своим запросам, которые обычно превышают круг запросов представителей низших уровней и имеют большое социальное значение.

*Умение общаться* – это умение строить взаимоотношения. Это умение ещё называют *коммуникативной компетентностью*.

О человеке, обладающем качествами из первой колонки таблицы 6.1, говорят: у него лёгкий характер, он приятный человек.

В последние годы наряду с общением используют понятие *коммуникации*. Но *коммуникация* – более широкое понятие, чем *общение*; изначально оно понималось как *сообщение, связь; пути сообщения*. Средства массовой коммуникации – радио, телевидение, газеты.

Процесс общения происходит между двумя активными сторонами, и в этом процессе есть не только *сообщение*, но и *обратная связь*, т. е. ответное сообщение, реакция.

Таблица 6.1 – Качества, помогающие и мешающие общению

<b>Общению</b>		
<b>помогают</b>	<b>мешают</b>	
<i>Вежливость</i> (соблюдение правил приличия, воспитанность, учтивость)	<i>Невежливость</i>	<i>Авторитарность</i> (требование беспрекословного подчинения)
<i>Доброжелательность</i> (желание добра, готовность содействовать благополучию других, благожелательность)	<i>Недоброжелательность</i>	<i>Агрессивность</i> (стремление нанести вред, ущерб)
<i>Дружелюбие</i> (расположенность к кому-нибудь, симпатия)	<i>Недружелюбие</i>	<i>Бесцеремонность</i> (беззастенчивость и развязность, невежливость)
<i>Инициативность</i>	<i>Безинициативность</i>	<i>Вспыльчивость</i> (склонность к горячности, лёгкая раздражительность)
<i>Интеллигентность</i>	<i>Неинтеллигентность</i>	<i>Грубость, хамство</i> (недостаточная культурность, неделикатность, нечуткость, нетонкость)
<i>Искренность</i> (выражение подлинных чувств, правдивость, откровенность)	<i>Неискренность, лживость</i>	<i>Демонстративность</i> (совершение действий, подчёркнуто выражающих протест, несогласие, неприязнь)
<i>Коммуникабельность</i> (способность общаться)	<i>Некоммуникабельность</i>	<i>Демонстрация превосходства</i>
<i>Культурность</i>	<i>Некультурность</i>	<i>Заносчивость</i> (высокомерность, чванство)
<i>Надёжность</i>	<i>Ненадёжность</i>	<i>Занудство</i> (надоедливость, нудность – монотонность и надоедливость)

<i>Непринуждённость</i> (лёгкость, лишённость натянутости, свобода)	<i>Трудность вступления в общение</i>	<i>Категоричность, безапелляционность</i> (недопущение возражений)
<i>Обаяние</i>	<i>Отсутствие обаяния</i>	<i>Наглость</i>
<i>Общительность</i> (склонность общаться)	<i>Необщительность</i>	<i>Негибкость</i> (неспособность изменить своё мнение и поведение, приспособиться к партнёру)
<i>Обязательность</i> (верность своему слову)	<i>Необязательность</i> («моё слово – захотел – дал, захотел – взял обратно»)	<i>Нескромность, хвастливость</i>
<i>Опрятность</i>	<i>Неопрятность</i>	<i>Прямолинейность</i> (откровенность, прямота, лишённые гибкости)
<i>Оптимистичность</i>	<i>Пессимистичность</i>	<i>Резкость</i> (прямота и жёсткость, отсутствие мягкости, нелицеприятность)
<i>Открытость</i> (доступность для общения; откровенность, отсутствие тайн)	<i>Закрытость</i>	<i>Самоуверенность</i>
<i>Предупредительность</i> (готовность оказать услугу и оказание её, внимательность, любезность)	<i>Непредупредительность</i>	<i>Скрытность</i>
<i>Приветливость</i> (благожелательность, радушие, ласковость)	<i>Неприветливость</i>	<i>Тщеславие</i> (высокомерное стремление к славе, к почитанию)
<i>Тактичность</i> (умение вести себя пристойно, уважая других, соблюдая чувства меры в поведении)	<i>Бестактность</i>	<i>Уход от зрительного контакта</i>
<i>Уважительность</i> (почтительность, учёт и соблюдение интересов собеседника)	<i>Неуважительность</i>	<i>Эгоизм</i>
<i>Ум</i>	<i>Неумность</i>	
Умение говорить	<i>Неумение говорить</i>	
Умение слушать	<i>Неумение слушать</i>	
<i>Чувство юмора</i>	<i>Отсутствие</i>	

	<i>чувства юмора</i>	
<i>Эмпатичность</i> (способность поставить себя на место собеседника, проникнуться его чувствами, понять их)	<i>Неэмпатичность</i>	
<i>Энергичность, активность</i>	<i>Вялость, пассивность</i>	

*Задание студентам: Продолжить списки качеств.*

В структуре общения социальные психологи выделяют три стороны.

1. **Перцептивная сторона** – выражается в восприятии партнёрами по общению друг друга. Говорят и о социальной перцепции. Под *социальной перцепцией* следует понимать восприятие, понимание и оценку людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, других социальных общностей). Это более широкое понятие, чем понятие «межличностная перцепция». То впечатление, которое возникает при восприятии человека, играет важную регуляторную роль в общении. На основе восприятия человека человеком формируется представление о намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках партнера по общению.

Выдающиеся отечественные психологи В. Н. Мясищев и Б. Г. Ананьев в своих трудах, посвященных познанию людьми друг друга, чётко выделили три компонента, которые необходимо иметь в виду каждому исследователю при разработке проблем общения:

- 1) познание людьми друг друга;
- 2) эмоциональное отношение их друг к другу;
- 3) взаимопонимание партнеров по общению.

При совместной деятельности важно взаимопонимание, которое достигается, прежде всего, благодаря адекватной перцепции. При этом нужно иметь в виду, что одна и та же черта может оцениваться и положительно, и отрицательно в зависимости от отношения к человеку и ситуации общения. Например, смелость может быть расценена как нахальство, бережливость – как жадность, а скромность и стеснительность – как скрытность и хитрость.

2. **Коммуникативная сторона** – это процесс обмена информацией между людьми. Однако следует помнить, что, в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами, мы имеем дело с отношениями двоих индивидов, говорящих «на одном языке» и влияющими друг на друга в процессе общения. Информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов – побудительная и констатирующая. *Побудительная информация* выражается в форме приказа, совета, просьбы, похвалы или осуждения. Она рассчитана на то, чтобы вызвать, прекратить или продолжить какое-то поведение или действие. *Констатирующая ин-*

*формация* выступает в форме сообщения об установленном факте или явлении; о существовании или наличии чего-либо. При этом не предполагается последующее изменение поведения.

3. **Интерактивная сторона** общения заключается во взаимодействии общающихся, т. е. в обмене в процессе общения не только словами, но и действиями. Это уже не просто общение, а совместная деятельность, направленная на реализацию общих целей; это и взаимное влияние друг на друга контактирующих людей.

Начинается общение с восприятия другого человека (**перцепции**). Затем следует обмен информацией (**коммуникация**) и/или обмен действиями (**интеракции**).

### 6.1.2. Виды общения

В зависимости от средств, количества активных участников, содержания и целей общение можно поделить на несколько видов.

**Виды общения по средствам общения.** По этому признаку классификации выделяют **вербальное** и **невербальное** общение.

**Вербальное общение** – это общение посредством слов (словесное).

**Невербальное общение** – это общение с помощью несловесных средств. Выделяют следующие средства невербального общения.

1. *Фонационные средства* – *темп речи* (паузы, скорость); *тембр* (приятный, низкий бархатный, богатый); *голосовая и эмоциональная модуляция* (изменение тембра, высоты и громкости звучания речи); *тональность голоса* (высокая, низкая); *ритм* (равномерный, прерывистый), *интонация*; *дикция речи*; *пауза*; *вздых*; *плач*; *кашель*. Наблюдения показывают, что наиболее желательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи.

2. *Кинетические средства* – жесты, поза, походка, мимика, осанка, наклоны тела, прикосновения в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, дотрагивания, поглаживания, отталкивания и пр.; направление взгляда, его длительность и частота.

3. *Графические средства* – особенности почерка, графические дополнения к буквам, заменители букв (&, § и другие).

4. *Пространственные средства* – пространственное расположение собеседников и дистанция между ними.

В таблице 6.2 показаны некоторые варианты проявления невербального языка.



Таблица 6.2 – Виды невербальных средств и их различные проявления

<b>Невербальные средства общения</b>	<b>Идеально</b>	<b>Нормально</b>	<b>Нейтрально</b>	<b>Нежелательно</b>	<b>Неприемлемо</b>
УЛЫБКА	покоряющая	располагающая	многозначительная, дежурная, натянутая	недоверчивая, обиженная, капризная	ехидная, скептическая, злобная
ВЗГЛЯД	любящего родителя, дружелюбный, теплый	успокаивающий	отсутствующий, пустой, безразличный	озабоченный, тяжёлый, бегающий, подозрительный, колкий	надменный, уничтожающий, угрожающий
ТОН РЕЧИ	завораживающий	ободряющий	бесцветный, монотонный, ничего не выражающий	резкий, недовольный, вызывающий, поучающий	раздражённый, высокомерный, не терпящий возражений
ЖЕСТЫ	изящные	помогающие взаимопониманию	скупые, однообразные, скованные	манерные, неэстетичные, излишние	развязные, грубые, вульгарные
ПОЗЫ	искреннее внимание к партнеру	деловое участие	невозмутимость, дежурное внимание	самодовольство, подавление партнера, отстранённость	пренебрежение, устранивание, угроза

### **Тактильный контакт как жест**

Наиболее распространённым жестом является прикосновение (тактильный контакт). Прикосновения или тактильные контакты являются для человека самыми первыми и самыми важными в детстве. Если у ребёнка с рождения было мало тактильных контактов, то он отстаёт в интеллектуальном, личностном и эмоциональном развитии, приобретает эмоциональные дефекты, которые потом практически невозможно устранить. У него высокая тревожность, замкнутость, недоверие к окружающим, что ведёт к проблемам в отношениях с людьми. Если младенца отделяют от матери, не берут на руки, не разговаривают с ним, то у него появляются признаки «синдрома госпитализма»: потеря в весе, вялость, апатичность, повышен-

ная сонливость, мышечная слабость (гипотонус), уход от контактов (нет зрительного слежения, поворотов на голос, гуления в ответ на ласку взрослого), слабый плач и т. п. В крайних случаях он может привести к серьёзным душевным заболеваниям (младенческим маразмам и др.), хроническому инфицированию, иногда – к смерти. Поэтому «отказные» дети, переданные в детдом, отстают в развитии, причём с первых дней, и потом наверстать упущенное невозможно.

В одном африканском племени матери первые 2 года не выпускают ребёнка из рук. И оказалось, что эти дети превосходят европейских детей по уровню развития.

Большинство культур накладывают множество ограничений на прикосновения. В каждом обществе складываются представления о том, как, когда, кого и кому можно трогать. Если собрать список прикосновений, то мы увидим, что в разных культурных слоях они осуществляются по-разному.

*В разных культурах значительно различается и допустимое количество прикосновений. Так, в Англии собеседники очень редко прикасаются друг к другу. В Кембридже между студентами принято обмениваться рукопожатиями дважды в год – в начале и в конце учебного года. В странах Латинской Америки, напротив, частота прикосновений очень велика.*

Один исследователь подсчитал, что пара, сидящая за столиком ресторана во Франции, за час совершает в среднем 110 прикосновений, в США – 8, в Англии – ни одного.

### **Жесты при общении**

Описание жестов приводится по книге австралийского писателя Алана Пиза «Язык телодвижений». Там же можно найти иллюстрации к описанным ниже жестам.

**Рукопожатие.** Непременным атрибутом любой встречи и прощания является рукопожатие. Оно может быть очень информативным, особенно его интенсивность и продолжительность. Слишком короткое, вялое рукопожатие очень сухих рук может свидетельствовать о безразличии. Наоборот, продолжительное рукопожатие и слишком влажные руки свидетельствуют о сильном волнении. Немного удлиненное рукопожатие наряду с улыбкой и теплым взглядом демонстрирует дружелюбие. Однако задерживать руку партнера в своей руке не стоит: у него может возникнуть чувство раздражения (он как будто попал в капкан).

Следует учитывать разницу во взглядах на рукопожатие у иностранцев. Например, при встрече с партнерами из Азии не следует сжимать им ладонь слишком сильно и долго. Наоборот, западноевропейские и американские предприниматели терпеть не могут вялых рукопожатий, по-

скольку у них очень ценятся атлетизм и энергия. Им следует пожимать руку энергично и сильно.

С помощью различного разворота ладони можно придать этому жесту различные значения.

1. Когда ваша рука захватывает руку другого человека так, что она оказывается повернутой вниз своей ладонью, — это *властное* рукопожатие. Такое рукопожатие свидетельствует о том, что вы хотите *главенствовать* в процессе общения с вашим партнером.

2. Когда вы протягиваете руку, развернув ее ладонью вверх, — это *покорное* рукопожатие. Оно бывает необходимо в ситуациях, когда нужно отдать инициативу другому человеку или позволить ему чувствовать себя хозяином положения.

3. Рукопожатие, при котором руки партнера остаются в одинаковом вертикальном положении, обозначает, что оба партнера считают друг друга *равноправными*, испытывают друг к другу чувство *уважения и взаимопонимания*.

4. Жест, называемый *«перчаткой»*, означает, что его инициатор честен и ему можно доверять. Такой жест применяется только по отношению к хорошо знакомым людям. Пожатие с применением обеих рук выражает *искренность или глубину чувств* по отношению к партнеру. Для передачи избыточных чувств используется левая рука, которая кладется на правую руку партнера.

5. *Пожатие прямой, не согнутой рукой*, как и властное рукопожатие, является признаком неуважения. Его главное назначение состоит в том, чтобы сохранить дистанцию и напомнить о неравенстве.

6. *Пожатие кончиков пальцев* напоминает пожатие прямой, не согнутой рукой, вместо руки в ладонь заключаются только пальцы. Цель инициатора этого рукопожатия заключается в том, чтобы держать партнеров по общению на удобном для себя расстоянии.

Степень глубины чувств зависит от того, на какое место кладут руку. Если ее кладут *на локоть* партнера, то это выражает больше чувства, чем при захватывании запястья. Если руку кладут *на плечо*, то это означает больше чувства, чем когда она находится на *предплечье*.

В практике делового взаимодействия выделяются несколько основных жестов, отражающих внутреннее состояние человека.

**Жесты открытости** свидетельствуют об искренности и желании говорить откровенно. К этой группе знаков относятся жесты *«раскрытые руки»* и *«растёгивание пиджака»*.

Жест *«раскрытые руки»* состоит в том, что собеседник протягивает вперед в вашу сторону свои руки ладонями вверх. Этот жест особенно часто наблюдается у детей. Когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают свои руки. Когда же дети чувствуют свою вину, они пря-

чут руки либо за спину, либо в карманы. Этот жест демонстрирует желание пойти навстречу и установить контакт.

Жест *«расстёгивание пиджака»* также является знаком открытости. Люди открытые и дружески к нам расположенные часто расстегивают и даже снимают пиджак в вашем присутствии. Опыт показывает, что соглашение между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался в застегнутых пиджаках. Тот, кто меняет свое решение в благоприятную сторону, обычно разжимает руки и автоматически расстегивает пиджак.

Когда становится ясно, что возможно соглашение или позитивное решение по поводу обсуждаемого вопроса, а также в том случае, когда создаётся позитивное впечатление от совместной работы, сидящие *расстёгивают пиджаки, распрямляют ноги и передвигаются на край стула, ближе к столу*, который отделяет их от сидящих напротив них собеседников (чаще всего партнёров по переговорам).

**Жесты подозрительности и скрытности** свидетельствуют о недоверии к вам, сомнениях в вашей правоте, о желании что-то утаить и скрыть от вас. В этих случаях собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками. Но чаще всего он старается не смотреть на вас, отводя взгляд в сторону. Другой показатель скрытности — несогласованность жестов. Если враждебный по отношению к вам или защищающийся человек улыбается, то это означает, что он за искусственной улыбкой пытается намеренно скрыть свою неискренность.

**Жесты защиты** являются знаками того, что собеседник чувствует опасность или угрозу. Наиболее распространенным жестом этой группы знаков являются *руки, скрещённые на груди*. Руки здесь могут занимать три характерных положения.

Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние собеседника. В этом случае следует пересмотреть то, что вы делаете или говорите, ибо собеседник начнет уходить от обсуждения. Нужно также учесть и то, что этот жест влияет на поведение других людей. Если в группе из четырех человек или более вы скрестили руки в защитной позе, то вскоре можно ждать, что и другие члены группы последуют вашему примеру. Правда, этот жест может означать просто спокойствие и уверенность, но это бывает тогда, когда атмосфера беседы не носит конфликтного характера.

*Если помимо скрещённых на груди рук собеседник еще сжимает пальцы в кулак*, то это свидетельствует о его враждебности или наступательной позиции. В этом случае следует замедлить свою речь и движения, как бы предлагая собеседнику последовать вашему примеру. Если это не помогает, то следует постараться сменить тему разговора.

*Жест, когда кисти скрещённых рук обхватывают плечи* (иногда кисти рук впиваются в плечи или бицепсы так крепко, что пальцы становятся белыми), обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию по обсуждаемому вопросу. Этот приём используется, когда собеседники полемизируют, стремясь во что бы то ни стало убедить друг друга в правильности своей позиции, причём нередко сопровождается холодным, чуть прищуренным взглядом и искусственной улыбкой. Такое выражение лица означает, что ваш собеседник на пределе, и если не принять оперативных мер, снижающих напряженность, то может произойти срыв.

*Жест, когда руки скрещены на груди, но с вертикально выставленными большими пальцами рук*, является достаточно популярным среди деловых людей. Он передает двойной сигнал: первый – о негативном отношении (скрещённые руки), второй – о чувстве превосходства, выраженном большими пальцами рук. Собеседник, прибегающий к этому жесту, обычно поигрывает одним или обоими пальцами, а при положении стоя характерно покачивание на каблуках. Жест с использованием большого пальца выражает также насмешку или неуважительное отношение к человеку, на которого указывают большим пальцем как бы через плечо.

**Жесты размышления и оценки** отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы. Задумчивое (размышляющее) выражение лица сопровождается жестом *«рука у щеки»*. Этот жест свидетельствует о том, что вашего собеседника что-то заинтересовало. Остается выяснить, что же побудило его сосредоточиться на проблеме.

*Жест «пощипывание переносицы»*, который обычно сочетается с закрытыми глазами, говорит о глубокой сосредоточенности и напряжённых размышлениях. Когда собеседник находится на стадии принятия решения, он *почёсывает подбородок*. Этот жест обычно сопровождается *прищуриванием глаз* – собеседник как бы рассматривает что-то вдаль, как бы пытаясь найти там ответ на свой вопрос.

Когда собеседник подносит руку к лицу, *опираясь подбородком на ладонь, а указательный палец вытягивает вдоль щеки* (остальные пальцы находятся ниже рта) – это является красноречивым свидетельством того, что он критически воспринимает ваши доводы.

**Жесты сомнения и неуверенности** чаще всего связаны с *почёсыванием указательным пальцем правой руки под мочкой уха или же боковой части шеи (обычно делается пять почесывающих движений)*.

*Прикосновение к носу или его легкое потирание* – также знак сомнения. Когда вашему собеседнику бывает трудно ответить на ваш вопрос, он часто указательным пальцем начинает трогать или потирать нос. Правда, здесь следует сделать предостережение: иногда люди потирают нос пото-

му, что он чешется. Однако те, кто чешет нос, обычно делают это энергично, а те, для кого это служит жестом, лишь слегка его потирают.

**Жесты, свидетельствующие о нежелании слушать и стремлении закончить беседу,** достаточно красноречивы. Если во время беседы ваш собеседник *опускает веки*, то это сигнал о том, что вы для него стали неинтересны или просто надоели, или же он чувствует свое превосходство над вами. Если вы заметили подобный взгляд у своего собеседника, то учтите следующее: необходимо что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

Жест *«почёсывание уха»* свидетельствует о желании собеседника отгородиться от слов, которые он слышит. Другой жест, связанный с прикосновением к уху, – потягивание мочки уха – говорит о том, что собеседник наслушался вдоволь и хочет высказаться сам.

В том случае, когда собеседник явно хочет быстрее закончить беседу, он незаметно (и порой неосознанно) *передвигается или поворачивается в сторону двери, при этом его ноги обращаются к выходу*. Поворот тела и положение ног указывают на то, что ему очень хочется уйти. Показателем такого желания является также жест, когда собеседник снимает очки и демонстративно откладывает их в сторону. В этой ситуации следует чем-то заинтересовать собеседника либо дать ему возможность уйти. Если вы будете продолжать разговор в том же ключе, то вряд ли добьетесь желаемого результата.

**Жесты, свидетельствующие о желании преднамеренно затянуть время,** обычно связаны с очками. Для того чтобы затянуть время с целью обдумать окончательное решение, собеседник делает следующие жесты: постоянно снимает и одевает очки, а также протирает линзы. Если вы наблюдаете один из этих жестов сразу же после того, как спросили человека о его решении, то лучше всего будет помолчать в ожидании. Если партнер вновь надевает очки, то это означает, что он хочет еще раз «взглянуть на факты».

Жест *«расхаживание»* служит знаком того, что не следует спешить. Многие собеседники прибегают к этому жесту, пытаясь «протянуть время», чтобы разрешить сложную проблему или принять трудное решение. Это очень позитивный жест. Но с тем, кто расхаживает, разговаривать не следует. Это может нарушить ход его мыслей и помешать принятию им решения.

**Жесты уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими.** К ним относится жест *«закладывание рук за спину с захватом запястья»*. От этого жеста следует отличать жест *«руки за спиной в замок»*. Он говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. Интересно, что чем больше сердит человек, тем выше передвигается его рука по спине. Именно от этого жеста пошло выражение «возьми себя в руки». Это

плохой жест, который используется для того, чтобы скрыть свою нервозность, и наблюдательный партнёр по переговорам наверняка почувствует это.

Жестом уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими является и жест «*закладывание рук за голову*». Многие собеседники раздражаются, когда кто-нибудь демонстрирует его перед ними.

Хорошим способом взаимодействия является копирование жеста собеседника. Если вы хотите показать, что согласны с собеседником, то вам нужно повторить его позу. Однако в случае если собеседник в позе «руки за голову» делает вам замечание, то копировать его жест не следует, чтобы не разозлить его.

**Жесты несогласия** можно назвать жестами вытеснения, поскольку они проявляются вследствие сдерживания своего мнения. Собираение *несуществующих ворсинок с костюма* является одним из таких жестов. Собеседник, собирающий ворсинки, обычно сидит, отвернувшись от других, и смотрит в пол. Это наиболее популярный жест неодобрения. Когда собеседник постоянно собирает ворсинки с одежды, это является признаком того, что ему не нравится всё, что здесь говорится, даже если на словах он со всеми согласен.

**Жесты готовности** сигнализируют о желании закончить разговор или встречу и выражаются *в подаче корпуса вперед*, при этом обе руки лежат на коленях или держатся за боковые края стула. Если этот жест появляется во время разговора, то следует брать инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу. Это позволит вам сохранить психологическое преимущество и контролировать ситуацию.

Помимо рассмотренных ранее поз и жестов, существуют и другие, которые не менее красноречиво передают то или иное внутреннее состояние собеседников. Так, с помощью *потирания ладоней* передаются позитивные ожидания. *Сцепленные пальцы рук* обозначают разочарование и желание собеседника скрыть свое негативное отношение к услышанному.

## **Поза и походка**

**Поза** – это положение тела. Общее количество поз, которое способно принять человеческое тело, – около 1000.

Если человек горбится, у него опущены плечи, грустный взгляд, медленная походка и к тому же он заторможен, – то у него пониженное, депрессивное настроение.

Если плечи подняты – т. е. голова втянута в плечи – значит, человек защищается от информации (в том числе и на лекции) и внешнего мира, стремится уйти от контактов.

Если плечи развёрнуты, голова в вертикальном положении, спина прямая, походка среднего темпа – человек находится в спокойном, нормальном состоянии, готов к конструктивному общению.

На самодовольство и тщеславие указывают поднятый подбородок, горделивая осанка, замедленная (с претензией на величественность) походка.

Остальные позы можно рассматривать как следствие тех или иных жестов и их совокупностей, которые были описаны выше.

## **Мимика**

**Мимика** – движение мышц лица, выражающее внутренние душевные состояния. Она имеет очень большое значение в практике делового взаимодействия. Именно лицо собеседника всегда притягивает наш взгляд. Выражение лица обеспечивает постоянную обратную связь: по нему мы можем судить, понял нас человек или нет, хочет ли он что-то сказать в ответ. Мимика свидетельствует об эмоциональных реакциях человека. Исследованиями установлено, что при неподвижном или невидимом лице лектора теряется 10–15 % информации. В специальной литературе встречается более 20 000 описаний выражения лица.

Мимические аспекты поведения являются наиболее выразительными. Лицо – наше зеркало. В научно-популярной литературе существует единодушное признание того, что на нём отражаются физическое и душевное состояние человека, характер и даже принципы, которыми он руководствуется в своем поведении.

Об этом удачно сказал А. Шопенгауэр: *«Лицо человека говорит даже больше и более интересные вещи, чем его уста, ибо оно представляет компендиум<sup>12</sup> всего того, что он когда-то скажет, будучи монограммой всех мыслей и стремлений этого человека»*. Далее он добавляет, что читать по лицу есть великое и трудное искусство.

Специалисты по имиджелогии различают на лице три зоны: *верхнюю* (лоб), *среднюю* (брови, нос, глаза, губы) и *нижнюю* (подбородок).

Среди названных зон броским информативным источником выступают *глаза*. Собственно говоря, благодаря информативности взгляда лицо поддается прочтению.

При попытке что-то скрыть или обмане собеседник старается как можно меньше смотреть вам в глаза. Если его глаза встречаются с вашими *менее одной трети времени* общения – значит, ждите обмана. Если он смотрит на вас *дольше двух третей* времени разговора, то одно из двух:

---

<sup>12</sup> Компендиум – сокращенное изложение основных положений какой-либо науки, исследования.



или вы ему нравитесь, или он настроен враждебно (пристальный, неотступный взгляд – это вызов).

Взгляд собеседника, направленный в область лба, выражает его деловые намерения; взгляд, устремлённый на всё ваше лицо, является скорее учтиво-светским; вниз и вверх по телу, особенно ниже шеи – интимным. Взгляд с улыбкой говорит о заинтересованности. Взгляд из-под нахмуренных бровей – о враждебности. При этом зрачки партнёра больше всего охарактеризуют его подлинное отношение к вам: суженные – скажут о негативной реакции, расширенные (до 4-х раз) – об интересе, волнении, удовольствии.

Признаком растерянности собеседника, появления у него потребности в защите станет его частое моргание.

Не менее выразительная часть лица – губы. Они могут быть молчаливым источником информации. Плотно сжатые губы – показатель задумчивости, изогнутые – сомнения или сарказма. С помощью глаз и губ можно отработать шесть вариантов мимики: *прагматичная, решительная, открытая, закрытая, осторожная и застенчивая.*

При освоении названных мимических выражений чрезвычайно велика роль *улыбки*. По тому, как люди улыбаются, можно многое о них узнать. Существует непосредственная связь между душевным и физическим состоянием человека и его улыбкой. Как бы ни были вы хорошо воспитаны, вам не удастся светиться улыбкой, если вы испытываете физическую боль или какое-то душевное страдание.

Люди благодарно воспринимают улыбки, выражающие приветливость или дружелюбие.

Улыбающееся лицо чаще вызывает расположение к его обладателю. Серьёзное лицо более успешно снимает возможную конфронтацию, чем хмурое. Лицо было и остается приоритетным в облике человека.

## Слушание

*По количеству активных участников* выделяют: *монологическое общение* и *диалогическое*. При **монологическом общении** говорит один, а другой или другие – слушают. Сумма потерь информации при монологическом общении может достигать 50 % объёма исходной информации, а в некоторых случаях – 80 %. **Диалогическое общение** – это когда двое говорят по очереди; оно является более эффективной формой, чем монологическое. Если при этом останавливаются на деталях, проверяя усвоение информации, – то это общение с *рефлексивным слушанием*.

**Рефлексивное слушание** предполагает установление активной обратной связи с говорящим, позволяет устранить преграды и искажения информации в процессе общения, точнее понять смысл и содержание выска-

званий. Многие слова многозначны и могут пониматься по-разному. Значение слова иногда зависит от ситуации, от контекста, в котором оно используется. Говорящий может вкладывать в высказывание один смысл, а слушающий истолковывает его по-другому. И к тому же людям нередко трудно прямо и открыто высказать свое мнение. Это заставляет предпринимать обходной маневр, нагромождать слова, скрывая за этим истинные мотивы.

Основные приёмы рефлексивного слушания:

*Выяснение* – обращение к говорящему за уточнениями с вопросами типа «Что вы имеете в виду?» «Поясните, пожалуйста, я не совсем понял», «Пожалуйста, уточним это» и т. п.

*Перефразирование* – формулировка услышанного своими словами. Ключевые фразы: «Значит, вы считаете, что ...», «Как я вас понял ...», «Вы думаете, что...» «По вашему мнению ...».

*Отражение чувств* – «Наверное, вы чувствуете ...», «Вы несколько расстроены ...», «Вы довольны этим результатом ...».

*Резюмирование* – подытоживание услышанного. Используют фразы «Как я понял, вы хотите ...», «Если я вас правильно понял, вы предлагаете ...», «Если подвести итог сказанному ...» и т. п.

**Нерефлексивное слушание** – это умение внимательно молчать, не прерывая собеседника. Оно полезно, когда говорящего переполняют эмоции или он горит желанием высказать свою точку зрения. Реакции при нерефлексивном слушании отсутствуют или сведены к минимуму: «Да!», «Ну и ну!», «Интересно!», «Ну, ну», «Так-так».

Как пишут Л. Д. Столяренко и С. И. Самыгин, слушание – это не только молчание, а процесс более сложный, активный, в ходе которого каким-то образом устанавливаются невидимые связи между людьми, возникает то самое ощущение взаимопонимания, которое делает эффективным любое общение.

Различают следующие реакции слушателя или приёмы слушания.

1. Глухое молчание (видимое отсутствие реакции).
2. Поддакивание («ага», «угу», «да-да», «ну», кивание головой).
3. «Эхо-реакция» – повторение последнего слова собеседника.
4. «Зеркало» – повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов.
5. «Парафраз» – передача содержания высказывания партнера другими словами.
6. Побуждение («Ну и... И что дальше?»).
7. Уточняющие вопросы («Что ты имел в виду?»).
8. Наводящие вопросы (что? где? когда? почему? зачем?).
9. Оценки, советы.

10. Продолжение (когда слушатель вклинивается в речь и пытается завершить фразу, подсказывает слова).

11. Эмоции («ух», «ах», «здорово»); смех, «скорбная мина»).

12. Нерелевантные высказывания (не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально).

13. Логические следствия из высказываний партнера, например, предположения о причине события.

14. «Хамовитые» реакции («Глупости!», «Ерунда все это!»).

15. Расспрашивание (задает вопрос за вопросом, не объясняя цели).

16. Пренебрежение к партнеру (не обращает на его слова внимания, не слушает, игнорирует партнера).

В слушании обычно проявляется три вида реакций: *поддержка – уяснение – комментирование*. Основная цель на этапе *поддержки* – дать возможность человеку выразить свою позицию; уместные реакции слушателя на этом этапе: молчание, поддакивание, «эх», эмоциональное сопровождение. Основная цель на этапе *уяснения*: убедиться, что вы правильно поняли собеседника – для этого задают уточняющие, наводящие вопросы, делается парафраз (пересказ текста своими словами). На этапе *комментирования* слушатель высказывает своё мнение по поводу услышанного: даёт советы, оценки, комментарии. Неумение слушать – основная причина неэффективного общения, считают психологи.

**Типичные ошибки слушания:** перебивание, поспешные выводы, поспешные возражения, непрошенные советы.

**Типичные ошибки «говорения»:**

1) отсутствие подготовленных формулировок мыслей – спонтанная речь;

2) небрежность в выборе слов – двусмысленность;

3) многословие; слишком длинная речь;

4) говорят, не обращая внимания на реакции слушателя;

5) слишком громкая, тихая, быстрая или медленная речь;

6) не используются такие приёмы общения, как позитивирование, диссоциирование, описание своих чувств, авансирование;

7) назализации (а-а-а, м-м-м, э-э-э и т. п.).

### **Развитие техники слушания**

Иствуд Атватер даёт следующие рекомендации по развитию навыков эффективного слушания.

1. **Развивайте свои способности слушания.** Старайтесь сдерживать себя в попытке прерывать собеседника. Прежде чем отвечать, дайте ему возможность высказаться. Подчеркните своими действиями, что вам интересно его слушать.

2. **Дайте собеседнику время высказаться.** Многие люди думают вслух и наощупь идут к своей точке зрения. Чтобы человек открылся и выразил свою мысль до

конца, вы должны дать ему время высказаться свободно и не торопясь. Не подчеркивайте своим поведением, что вам слишком трудно слушать.

3. **Проявите полное внимание к собеседнику.** Случайного кивка, восклицания или замечания порой достаточно для того, чтобы подчеркнуть заинтересованность.

4. Если собеседник уже высказался, то **повторите главные пункты его монолога своими словами.** Это гарантирует вас от любых неясностей и недоразумений.

5. **Избегайте поспешных выводов.** Это один из главных барьеров эффективного общения.

6. **Не лицемерьте, не притворяйтесь.** Когда нам уже ясно, что беспристрастная, надоедливая и неинтересная речь собеседника начисто лишена информации, мы часто начинаем притворяться; высказываем подчеркнутое внимание к партнеру, но в то же время взгляд останавливается, и мы становимся рассеянными. Стоит партнёру заметить это, как его мысли путаются, и он теряет нить высказывания.

7. **Не отвлекайтесь.** Плохого слушателя всё отвлекает. Хороший слушатель либо сядет так, чтобы не отвлекаться, либо сконцентрирует своё внимание только на словах партнёра.

8. **Ищите истинный смысл слов собеседника.** Помните, что не всю информацию удаётся «уложить» в слова. Слово дополняется изменением тональности и окраски голоса, мимикой, жестами, движениями и наклоном тела.

9. **Следите за главной мыслью,** не отвлекайтесь на частные факты. Если мы концентрируем внимание только на частных фактах, то из-за этого возникают недоразумения.

## **Виды общения по типу целей**

Все виды общения по типу целей можно разделить на две группы: *формальное общение* (ролевое) и *неформальное* (личностное).

К **формальным** видам общения, определяемым служебным, профессиональным и статусным положением, относят:

1. *Деловое* общение – в интересах дела (менеджер, маркетолог–потребитель, поставщик, начальник–подчинённый, коллега–коллега).

2. *Профессиональное* общение (менеджер–маркетолог, педагог–педагог, конструктор–конструктор).

3. *Ролевое* общение (врач–пациент, водитель–пассажир).

К **неформальным** видам общения относят:

1. *Утилитарно-прагматическое (примитивное):* общение в целях извлечения пользы для себя, в личных интересах.

2. *Духовное (доверительное, аффилиативное).* Межличностное общение друзей, когда можно «поговорить по душам», получить совет, поддержку или сочувствие друга.

3. *Манипулятивное* общение направлено на изменение или инициирование поведения собеседника, нужного и выгодного манипулятору, с использованием приёмов манипуляции (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», ложь, демонстрация доброты, прикидывание больным, обиженным, несчастным; молчание как проявление обиды, изображение недовольства, проявление недоверия).

4. *Светское* (ритуальное) общение – общение с целью времяпрепровождения, поддержания связей, обмена новостями. Люди говорят не о том, что их волнует, а то, что положено говорить в подобных случаях – в дни рождения, свадьбы, юбилея.

Кодекс *светского* общения:

1) вежливость, такт; 2) одобрение, согласие: «не критикуй собеседника», «избегай возражений»; 3) симпатия: «будь доброжелателен, приветлив».

Кодекс *делового* общения иной:

1) принцип кооперативности: «твои действия должны быть такими, каких требует договорённость»;

2) принцип достаточности информации – говори не больше и не меньше чем требуется;

3) правдивость – не обманывай;

4) выражай мысль ясно и кратко;

5) умей слушать и понять;

6) учёт индивидуальных особенностей собеседника.

**Психологические позиции** в общении бывают разные. *По типу отношения к собеседнику*: 1) доброжелательная позиция принятия собеседника; 2) нейтральная позиция; 3) враждебная позиция непринятия со-

*По типу занимаемой психологической позиции*: 1) доминирование, или «общение сверху»; 2) «общение на равных»; 3) подчинение, или позиция «снизу».

### **6.1.3. Возможные ошибки и барьеры в практике общения**

1. После приветствия не выдерживают паузу, которая нужна, чтобы собеседник смог ответить на приветствие.

2. Обращение начинают с «Я», «Мне», вместо «Вы», «Вам» («Вы не могли бы ...», «Вам не кажется ...», «Вы не считаете ...»).

3. Не учитывают эмоциональное состояние партнёра, демонстрируют собственные эмоции, диссонирующие с его состоянием (а нужно, наоборот, войти в его эмоциональный тон).

4. Смотрят в компьютер, телефон, планшет или на часы, разговаривая с партнёром.

5. Обсуждают кого-то за его спиной.

6. Начинают говорить, когда партнёр занят другими делами.

7. Негативно оценивают личность партнёра и его мнения.

8. Подчёркивают разницу между собой и партнёром.

9. Избегают пространственной близости и зрительного контакта.

10. Используют отрицательный язык поз и жестов (он отрицает сказанное словами, – наблюдается неконгруэнтность, т. е. несогласованность вербального и невербального языков).

11. Представители одной организации вступают в пререкания между собой.

12. Жуют жвачку или ещё что-то при разговоре с партнёром.

**Барьерами общения** могут служить: *темперамент, характер, акцентуации характера, манеры общения, отрицательные эмоции, неправильная речь, неадекватная самооценка, чрезмерная впечатлительность и чрезмерная мнительность, тревожность, застенчивость, отчуждённость, истероидность, невротизация и т. п.* Отдельно следует сказать о таких явлениях, как:

*Эгоцентризм* – стремление рассуждать со своей точки зрения (со своей колокольни), невосприятие партнёра и его чувств.

*Эгоизм* – стремление человека говорить о себе.

*Подчеркивание собственных достоинств.*

*Упор на особо уязвимые места человека* (сирота, отсутствие образования, пьянство родителя, потеря близкого человека, «разведёнка», неполная семья, детдомовец, нетитульная нация, гастарбайтер, религия и т. п.);

*Отсутствие похвалы*, когда человек её заслужил.

*Невнимательное слушание.*

И. Атватер, со ссылкой на Томаса Гордона приводит список реакций, многие из которых являются барьерами слушания.

**Приказ, указание, команда:**

«Повторите еще раз!»

«Говорите медленнее».

«Не говорите со мной подобным образом!»

**Предупреждение, угроза, обещание:**

«Еще раз повторится – и с Вами всё кончено».

«Успокойтесь, и я Вас охотно выслушаю».

«Вы пожалеете, если сделаете это».

**Поучение, указание на целесообразность:**

«Вам следует пойти первым».

«Это неправильно».

«Вам не следует так поступать».

**Совет, рекомендация или решение:**

«Почему бы Вам не сказать так?»

«Я бы предложил Вам обжаловать это!»

«Попробуйте поступить так».

**Нравоучения, логическая аргументация:**

«Посмотрите на это иначе».

«Вам это поручено, значит – это Ваша проблема».

«В Вашем возрасте я и такого не имел».

**Осуждение, критика, несогласие, обвинение:**

«То, что Вы сделали, глупо».

«Я больше не могу спорить с Вами».

«Я ведь предупреждал Вас, что это случится».

**Похвала, согласие:**

«Я считаю, что Вы правы».

«Это было замечательно».

«Мы гордимся Вами».

**Брань, необоснованные обобщения, унижение:**

«Ну хорошо, господин Всезнайка!»

«Все женщины одинаковы».

**Интерпретация, анализ, диагностика:**

«Вы действительно в это не верите, не так ли?»

«Вы говорите это, чтобы только расстроить меня».

«Теперь мне понятно, почему Вы это сделали».

**Успокаивание, сочувствие, утешение, поддержка:**

«В следующий раз Вы будете чувствовать себя лучше».

«Я тоже испытывал такое чувство».

«Все делают ошибки».

«Мы все поддерживаем Вас».

**Выяснение, допрос:**

«Кто Вас надоумил?»

«Что же Вы сделаете в следующий раз?»

**Увод от проблемы, отвлечение внимания, шутка:**

«Почему бы Вам не выбросить это из головы?»

«Давайте поговорим о чем-нибудь другом».

«А что если каждый раз, когда что-либо не получается, бросать заниматься этим?»

#### 6.1.4. Проксемика и взаимное расположение при общении

**Проксемика** (от англ. proximity – близость) – направление психологии, изучающее пространственное расположение собеседников в ситуации общения.

Это понятие ввёл американский антрополог Эдвард Холл в 1950-х годах, исследуя личностное пространство человека в его повседневном поведении. Под этим термином понимают дистанцию, которую соблюдают люди, и это биологическая закономерность.

Э. Холл пришёл к новому пониманию взаимоотношений между людьми. Каждый человек имеет определённую территорию, считаемую им личной. До наших дней в его поведении сохранились особенности, продиктованные древними инстинктами, один из которых – *территориальный*. Расстояние при общении зависит от многих факторов (происхождение, культура, качества, личные предпочтения и др.). При слишком малом или большом расстоянии люди могут испытывать неловкость и дискомфорт. В 1969 г. Э. Холл издал книгу «Молчаливый язык». Известно, что многие животные, птицы и рыбы устанавливают свою территорию обитания и охраняют её. Но только недавно было обнаружено, что и у человека есть свои охранные зоны и территории. Если мы их изучим и поймём их смысл, то мы не только обогатим свое представление о своём собственном поведении и поведении других людей, но и сможем прогнозировать реакцию другого человека в процессе непосредственного общения.

Размеры личной пространственной территории человека можно разделить на четыре основные зоны.

1. **Интимная зона** – от 15 до 45 см. Интимная зона – самая главная. Именно эту зону человек охраняет так, как будто это его собственность. В эту зону допускаются лишь дети, родители, супруги, возлюбленные, близкие друзья и родственники. Для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновения. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет определённые физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове. Неоправданное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.

В этой зоне можно выделить *подзону* радиусом 15 см, в которой неизбежен физический контакт. По сути дела это уже зона прикосновения к другому человеку. Позволяется прикасаться очень немногим. Поэтому её называют *сверхинтимной зоной*.

2. **Личная зона** – от 46 до 120 см. Личная зона – это то расстояние,



которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на официальных приёмах и дружеских вечеринках. Она – для повседневной беседы с друзьями и коллегами, и предполагает только визуально-зрительный контакт между партнёрами, поддерживающими разговор. На таком расстоянии люди находятся, когда приходят в гости и к своим соседям.

3. **Социальная зона** – от 120 до 360 см. Социальная зона – это то расстояние, на котором мы держимся от людей, которых не очень хорошо знаем. От учителя мы останавливались именно в этой зоне, когда выходили к доске. Так же мы встречаем водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе.

4. **Общественная**, или публичная, зона – более 360 см. Публичная зона – это то расстояние, которое соблюдается, когда мы обращаемся к большой группе людей – в лекционной аудитории, на митинге. При общении с большими группами людей и лектору, и слушателям будет удобнее передавать и воспринимать информацию именно на таком удалении друг от друга. Арена в цирке, сцена в театре, кафедра в лекционной аудитории – в каждом случае учитывается необходимость общения с большой аудиторией. Нарушение этой дистанции может вызвать разные последствия. Если артист сходит со сцены к зрителям – это вызывает интерес, а если учитель покидает своё место и приближается к ученику, то это воспринимается как угроза.

Люди стоят ближе к тем, кто им нравится. Расстояние между присутствующими отражает их отношение друг к другу. Изменение расстояния свидетельствует о намерении начать или закончить разговор.

Скученность людей на концертах, в кинозалах, на эскалаторах, в транспорте и лифте приводит к неизбежному вторжению в интимные зоны друг друга. Существует ряд неписаных правил поведения для европейцев в условиях скученности людей, например, в автобусе или в лифте. Это:

- 1) ни с кем не разрешается разговаривать, даже со знакомыми;
- 2) не рекомендуется смотреть в упор на других;
- 3) лицо должно быть совершенно беспристрастным – никакого проявления эмоций не разрешается;
- 4) если у вас в руках книга или газета, то вы должны быть полностью погружены в чтение;
- 5) чем теснее в транспорте, тем сдержаннее должны быть ваши движения;
- 6) в лифте следует смотреть только на указатель этажей над головой.

Выбор дистанции зависит от взаимоотношений между людьми (как правило, люди стоят ближе к тем, кому они симпатизируют) и от индивидуальных особенностей человека (например, интроверты плохо переносят слишком близкую дистанцию, а экстраверты – хорошо).

Проксемическое поведение включает не только дистанцию, но и взаимное расположение людей в пространстве. Друзья – через угол стола, участники деловой беседы – рядом, конкуренты – через стол.

Имеет значение и место, занимаемое человеком за столом. Например, по европейским правилам этикета в ресторане или кафе даме или уважаемому человеку предлагают место спиной к стене. Это даёт наибольший психологический комфорт.

Взаимоотношения людей разворачиваются не только в пространстве, но и во времени. Как человек распоряжается чужим и своим временем, является важным социальным знаком. *Уважение к другому человеку проявляется в повышенной точности, пунктуальности поведения. Заставить другого ждать – значит вольно или невольно заявить о своём праве распоряжаться ситуацией.* Фактор времени очень значим в том обществе, в котором «время – деньги», поэтому важно не тратить время зря. В этом, в частности, и нужно искать исток пунктуальности у бизнесменов.

Отношение людей друг к другу видно уже по тому, какое место за столом переговоров занимают участники общения. Рассмотрим размещение участников переговоров в условиях рабочего кабинета за стандартным прямоугольным столом при четырех положениях собеседников:

- 1) угловое расположение;
- 2) позиция делового взаимодействия;
- 3) конкурирующе-оборонительная позиция;
- 4) независимая позиция.

1. Угловое расположение характерно для людей, занятых дружеской, непринуждённой беседой (рисунок 6.1). Эта позиция способствует постоянному контакту глаз и представляет простор для жестикуляции и возможность для наблюдения за жестами собеседника. При таком расположении отсутствует разделение людей плоскостью стола.

2. Когда два человека работают в соавторстве над какой-нибудь проблемой, они обычно занимают позицию *делового взаимодействия* (рисунок 6.2). Это одна из самых удачных стратегических позиций для обсуждения и выработки общих решений.

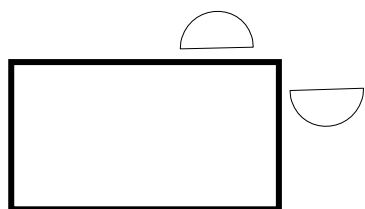


Рисунок 6.1 – Позиция углового расположения (дружеская)

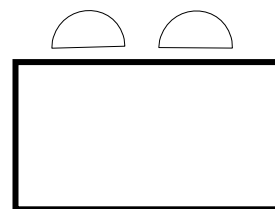


Рисунок 6.2 – Позиция делового взаимодействия

3. Положение партнеров друг против друга обычно создает атмосферу соперничества (рисунок 6.3). Такое расположение собеседников способ-

ствует тому, что каждая сторона будет придерживаться своей точки зрения. Стол между ними становится своеобразным барьером. Люди занимают за столом такое положение в том случае, если они находятся в отношении соперничества или когда один из них делает выговор другому. Кроме того, если встреча происходит в кабинете, то такое расположение свидетельствует также об отношениях субординации. Следует помнить, что конкурирующе-оборонительная позиция затрудняет понимание точки зрения собеседников и не создает непринужденной атмосферы. Большого взаимопонимания можно достигнуть в позиции углового расположения и в позиции делового взаимодействия, чем в конкурирующе-оборонительной позиции. Разговор в такой позиции должен быть коротким и специфичным.

Бывают случаи, когда очень трудно или неуместно занимать позицию углового расположения при предъявлении своего материала. Предположим, вам нужно предложить образец, схему или книгу на рассмотрение человеку, сидящему напротив вас за прямоугольным столом. Сначала положите то, что вы хотите предъявить, на центральную линию стола. Если он наклонится вперед, чтобы лучше рассмотреть ваш материал, но не придвинет его на свою сторону, то это означает, что ему ваш материал малоинтересен. Если же он придвинет материал на свою сторону стола, то это означает, что он проявил к нему интерес. Это дает возможность попросить разрешения пройти на его сторону и занять или угловую позицию, или позицию делового сотрудничества. Однако если он отодвинет то, что вы ему принесли, значит, сделка не состоится и нужно как можно быстрее заканчивать разговор.

4. Люди, не желающие взаимодействовать за столом друг с другом, занимают независимую позицию (рисунок 6.4).

Чаще всего такое положение занимают посетители библиотек; отдыхающие на скамейке в парке или посетители ресторанов и кафе. Эта позиция свидетельствует об отсутствии заинтересованности. Её следует избегать в том случае, когда требуется откровенная беседа или заинтересованные переговоры.

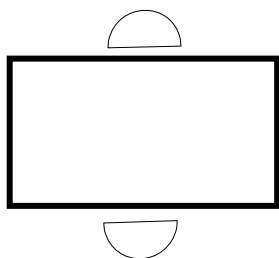


Рисунок 6.3 – Конкурирующе-оборонительная позиция

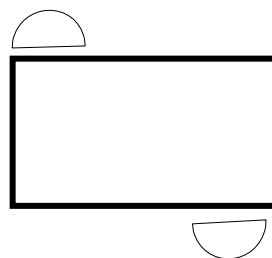


Рисунок 6.4 – Независимая позиция (говорит о нежелании общаться)

На создание психологического климата существенное влияние оказывает не только расположение собеседников за столом, но и *форма самих столов*.

Так, **квадратный стол** способствует созданию отношений соперничества между людьми, равными по положению. Квадратные столы хороши для проведения короткой деловой беседы или для того, чтобы подчеркнуть отношения субординации, для «воспитания» провинившихся. Здесь отношения сотрудничества устанавливаются скорее с тем человеком, который сидит за столом рядом с вами, причём человек, который сидит справа от вас, будет более внимателен к вам, чем тот, который сидит слева. Максимальное сопротивление будет оказывать тот человек, который сидит прямо напротив вас.

За **прямоугольным столом** на встрече людей одинакового социального статуса главенствующим считается то место, на котором сидит человек, обращенный лицом к двери.

**Круглый стол** создает атмосферу неофициальности и непринужденности, и за ним лучше всего проводить беседы людям одинакового социального статуса. Кроме того, когда приходится вести деловую беседу с двумя собеседниками, один из которых очень разговорчивый, а другой, наоборот, очень молчаливый, желательно расположиться за круглым столом.

Для того чтобы все партнёры принимали в беседе активное участие, следует использовать простой, но очень эффективный приём: когда разговорчивый собеседник задает вопрос, во время ответа посмотрите сначала на него, а потом поверните голову в сторону молчаливого собеседника, затем снова в сторону разговорчивого, а затем опять – в сторону молчаливого. Этот приём позволяет малоразговорчивому собеседнику почувствовать, что он тоже вовлечён в разговор, а вам – завоевать расположение этого человека (это означает, что вы, в случае необходимости, сможете получить поддержку с его стороны).

Квадратный (или прямоугольный) стол, который обычно является рабочим столом, используется для деловых бесед, переговоров, брифингов. Круглый стол чаще всего используется для создания непринуждённой, неофициальной атмосферы и хорош в том случае, когда нужно достичь соглашения.

За **журнальным столиком** беседа будет носить еще более неформальный, неофициальный характер. Если в ходе беседы хозяин кабинета предлагает гостю чашку чая или кофе, то тем самым настраивает беседу на дружеский тон.

В рабочих кабинетах столы часто ставятся **буквой «Т»**. Чем выше положение руководителя, тем больше размеры этой «буквы». Посетителю предлагают сесть за стол, во главе которого находится хозяин помещения. Сразу проявляется отношение доминирования со стороны хозяина. Если этого хотят избежать, для участников разговора находят равноценные места, например у «подножия» буквы «Т» или за отдельным столом.

Следует не только правильно выбрать форму стола, но и уметь посадить за него вашего собеседника так, чтобы создать максимальный психологический комфорт. Это особенно важно, когда вы приглашаете его на торжественный обед к себе домой или в ресторан. Надо постараться сделать так, чтобы ваш собеседник сидел спиной к стене.

### 6.1.5. Установки как психологические позиции в общении

**Установка** – неосознаваемая готовность к определённому, привычному действию или реагированию, сформировавшаяся в процессе жизни.

Если говорить кратко, то *установка – это приобретённая шаблонная реакция*. Установка обусловлена прошлым опытом человека.

Установки человека относительно других людей и групп, влияющие на отношение к себе и другим, оказывают очень большое влияние на процесс и результат общения.

Канадско-американский психолог и психиатр Эрик Берн (1910–1970), создатель транзактного анализа, выделил четыре основные установки как психологические позиции при общении (другими словами – при транзакциях).

1. **Я плохой – Ты плохой.** Люди, стоящие на этой позиции, не только себя оценивают невысоко, но и окружающих воспринимают как людей тоже в том или ином смысле ущербных. Эта позиция может иметь отрицательные последствия для личности, приводя к утрате уверенности, бодрости, сил и воодушевления. Люди с такой установкой депрессивны, ощущают безнадежность, подвержены стрессам, не проявляют настойчивости, свыклись с неудачами, недостаточно творчески относятся к работе, имеют плохие взаимоотношения с окружающими и т. д.

2. **Я плохой – Ты хороший.** Эти люди не нравятся самим себе потому, что считают себя слабыми, неудачливыми, никчёмными, некрасивыми, не соответствующими требованиям окружающих, имеющими много недостатков и т. д. Других же они оценивают более высоко; считают, что окружающие более значительны, умны, свободны от недостатков, удачливы, талантливы и/или красивы. Короче говоря, *люди, стоящие на этой позиции, смотрят на окружающих снизу вверх*. Люди с такой установкой ощущают безнадежность, не уверены в себе, склонны к отступлению, не способны взять на себя инициативу и руководство, низко оценивают свою роль в работе, подвержены стрессам.

3. **Я хороший – Ты плохой.** Люди, придерживающиеся такой жизненной позиции, в основном, положительно относятся к себе, но они чувствуют очень значительную разницу между собой и окружающими. Они считают большую часть других людей несовершенными или худшими чем они сами; находят, что окружающим не хватает многих важных качеств,

например, таких как ум, честность, нравственность, привлекательность, интеллект или опытность. Люди этой жизненной позиции думают, что превосходят других, и стремятся продемонстрировать это им и себе. Они могут выглядеть надменными, холодными, высокомерными; таких руководителей обычно не любят. Смотрят на окружающих сверху вниз. Люди с такой установкой имеют раздутое самомнение, трудны в общении, считаются надменными, подавляют других, преувеличивают свою роль в работе и свои заслуги.

4. **Я хороший – Ты хороший.** Для людей, стоящих на этой позиции, характерно, преимущественно, положительное отношение и к себе и к другим. Для них характерны уверенность в себе, отзывчивость, спокойствие, адекватная реакция на изменившуюся обстановку, дружелюбие, добрые отношения с окружающими, доверие к ним окружающих.

Из рассмотренных вариантов видно, что только позиция «я хороший – ты хороший» является позицией уверенного в себе и гармонично развитого человека, культурного и с высоким уровнем социального интеллекта. И это позиция *победителя*. Уверенные люди, как правило, добиваются поставленных целей несмотря ни на какие трудности, помогают другим, у них высокая стрессоустойчивость.

Перечисленные выше четыре установки действуют не только в межличностных отношениях, но и в межгрупповых, а также в отношениях личности и группы.

### 6.1.6. Принципы общения и отношений

Для того чтобы общение было психологически комфортным и не прекращалось вопреки нашему желанию, необходимо соблюдать определённые принципы.

1. Первый принцип – это **принцип справедливости**. Это означает, что нужно учитывать не только свои, но и чужие интересы и поступать по справедливости. Справедливость означает также соответствие человеческих отношений, законов, порядков и т. п. существующим нормам и требованиям.

2. В общении и отношениях принцип справедливости трансформируется в **принцип взаимности**, который предполагает равноценность обмена между контактирующими сторонами. Он выражается формулой обмена:

$$M_1 + I_1 + \mathcal{E}_1 = M_2 + I_2 + \mathcal{E}_2,$$

где  $M_1$  и  $M_2$  – материальная составляющая обмена между первым и вторым партнёром;

$I_1$  и  $I_2$  – информационная составляющая обмена;

$\mathcal{E}_1$  и  $\mathcal{E}_2$  – эмоциональная составляющая обмена.

Если исключить М и Э, то получим коммуникации – обмен информацией.

Обмен между людьми должен быть *равноценным, взаимовыгодным* (ты мне – я тебе), хотя бескорыстная помощь нуждающимся, конечно же, не снимается с повестки дня и из практики отношений. Этот же принцип взаимности действует не только в межличностных отношениях, но и в межгосударственных, межорганизационных, между личностью и организацией. Исключения составляют отношения, в которых доминируют чувства, а не разум – дружба, любовь, детско-родительские, родственные отношения, симпатия, действуют мотивы аффилиации, одобрения и т. п.

Принцип взаимности известен и как *взаимный (реципрокный) альтруизм*. Понятие введено Робертом Триверсом, американским эволюционным биологом и социобиологом (1971). Швейцарские и германские психологи установили, что почти все дети до 3–4 лет ведут себя как абсолютные эгоисты, однако к 7–8 годам они начинают думать и о других. Забота о ближнем у детей обусловлена не столько бескорыстным желанием помочь, сколько *эгалитаризмом* – стремлением к справедливости при распределении благ.

Многие эволюционные психологи считают, что альтруизм у людей изначально развивался в комплексе с *парохиализмом*, т. е. враждебностью к чужакам.

Если баланс обмена нарушен, то отношения и общение обычно прекращаются.

**3. Принцип социальной ответственности.** Бывают ли альтруистические отношения, когда человек оказывает помощь чужим, незнакомым людям, даже если ничего не предлагается взамен и ожидать ничего не приходится? Чистый ли это альтруизм? У помогающего возникает чувство гордости собой, повышается самооценка, и он может сказать себе: Я – хороший! И другие скажут. А это очень важно, это – психологическая выгода; чувство исполненного гражданского долга тоже нельзя сбрасывать со счетов. Мы действуем в этих случаях в соответствии с *принципом социальной ответственности*, который предписывает нам помогать людям, которые попали в беду или нужду по объективным причинам, заболели, стали жертвами стихийных бедствий, военных действий, социальных потрясений, остались без попечения – сироты, старики, инвалиды и т. п.

В американской социальной психологии есть теория, которая объясняет поведение человека «социальной экономикой», – это *теория социального обмена*. Она говорит, что мы обмениваемся не только материальными благами и деньгами, но и социальными товарами – любовью, услугами, информацией, статусом (это расширяет приведённую выше формулу из учебного пособия М. Т. Громковой).

Интересно в этой теории и то, что в ней выявлено: вступая в отношения обмена, мы осознанно или неосознанно нарушаем равноценность, баланс обмена, стремимся использовать стратегию «минимакса» – минимизируем расходы и максимизируем вознаграждение и заслуги. То есть мы действуем эгоистично – побольше взять и поменьше дать. Чтобы предотвратить это, нужно стремиться к балансу – это положительно сказывается на отношениях, они становятся партнёрскими, а не пользовательскими. А когда нет односторонних выгод – тогда меньше конфликтов, здоровее климат в коллективе. Но себя нужно постоянно контролировать, сравнивая получаемое и отдаваемое.

**4. Принцип равенства** означает, что нужно общаться на равных, без демонстрации превосходства и пренебрежения партнёром, даже если он ещё «не дорос» до вашего уровня. Он наблюдается при демократическом, предусматривающем равноправие участников, стиле.

**5. Принцип ненасилия** – не нужно заставлять что-либо сделать или не сделать, согласиться или нет; не пытаться переделать партнёра; не наносить ему вреда. Философ В. Н. Сафьянов в своей докторской диссертации понятие ненасилия в общении рассматривает в *аксиологическом* (как ценность), в *антропологическом* (как добродетель, как установка сознания, как мотив) и в *процессуальном* аспектах (как ненасильственные нормы и правила). Доказывает, что ненасилие как ценность гуманистического общения связано, прежде всего, с признанием неприкосновенности морального достоинства и чести человека, его непреложного права на свободу воли и самобытность.

### **6.1.7. Приёмы конструктивного общения и саморегуляции**

*Конструктивное общение* (от лат constructio – построение) – созидательное общение, направленное на построение хороших отношений.

Слово – серьёзная сила, хотя мы обычно не учитываем этого, не задумываемся над выбором слов. А надо задумываться – не только что сказать, но и как сказать, в какие слова облечь свою мысль. Слова – это одежда мысли, а одежда должна быть красивой, ведь красота приятна всем.

Произнося определённые слова, мы создаём соответствующие *установки* как подсознательную готовность реагировать определённым образом. И поэтому, вольно или невольно, программируем поведение того, к кому обращаемся, в том числе и своё. Для положительного программирования поведения можно и нужно использовать специальные приёмы. Рассмотрим четыре основных приёма: 1) *позитивирование*, 2) *диссоциирование*, 3) *описание своих чувств вместо обвинений партнёра*, 4) *авансирование*. Рассмотрим их.



1. **Позитивирование высказываний** – это замена формулировок, вызывающих отрицательные эмоции и ассоциации, формулировками, вызывающими положительные эмоции и ассоциации.

Слово *позитивный* в переводе с латинского означает *положительный*. В этом значении и будем использовать это слово. Хотя у него есть и другие значения, которые тоже нередко используются. Например, позитивная наука – это наука, основанная на опыте, на фактах, а она часто бывает отрицательными.

*Позитивное* (положительное) мышление является *саногенным*, т. е. порождающим здоровье, способствующим ему, а *негативное* мышление – *патогенным*, т. е. порождающим болезни и способствующим их развитию.

Примеры негативных и позитивных высказываний приведены в таблице 6.3.

Таблица 6.3 – Примеры негативных и позитивных высказываний

<b>Негативное (неправильное) высказывание</b>	<b>Позитивное (правильное) высказывание</b>
Не болей	Будь здоров
Не старей	Оставайся молодой и красивой
Не унывай	Хорошего тебе настроения
Не пропусти	Успей посмотреть, сходи ...
Не опаздывайте	Приходите вовремя
Выявление недостатков в организации	Выявление резервов роста и возможностей для развития организации
Надо исправить ошибки	Надо доработать текст
Низший слой менеджмента	Линейный слой менеджмента
Смертельная травма	Травма, не совместимая с жизнью
Веди себя так, чтобы мне не пришлось краснеть за тебя	Веди себя так, чтобы я мог гордиться тобой
Смертность при раке поджелудочной железы – 97 %	Выживаемость при раке поджелудочной железы – 3 %
Похудеть к лету на 10 килограмм	Достичь к лету веса в 50 килограмм
Избежать потери бизнеса	Сохранить бизнес
Не допустить сокращения персонала	Сохранить весь персонал. Добиться полной занятости всего персонала

Одной из самых распространённых ошибок с точки зрения позитивирования является использование частицы «не» в выражениях и высказываниях.

Но позитивирование понимается не только как исключение частицы «не», но и вообще как использование лишь таких выражений, которые вызывают у слушателей (да и у самого человека в процессе мышления) позитивный резонанс, воодушевляющие ассоциации, чувства радости, уверенности в себе, гордости за себя, повышающие самооценку, вызывающие стремление к достижениям, а не потерям, и т. п.

**В жизни важно не только, что сказать, но и как это сказать.** Доказательством и одновременно иллюстрацией этого служит следующая притча.

**Притча «Владыка и сон».** Однажды восточному владыке приснился ужасный сон. Во сне он увидел, как один за другим у него выпали все зубы. Обеспокоенный, он приказал позвать толкователя сновидений. Тот выслушал внимательно сон и сказал владыке: «Я должен сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь всех своих родственников, одного за другим, так же, как потерял свои зубы». Это объяснение разгневало владыку, и он приказал заключить толкователя в тюрьму. Затем он велел привести другого толкователя снов. Тот выслушал сон и сказал: «Я счастлив сообщить тебе радостное известие: ты доживёшь до глубокой старости и переживёшь всех своих родственников». Владыка очень обрадовался такому объяснению и щедро наградил толкователя. Придворные царя очень удивились и спросили: «Ты ведь сказал то же самое, что и твой предшественник. Но почему он попал в тюрьму, а ты получил награду?» Тогда толкователь снов ответил: «Мы оба истолковали этот сон одинаково. Но в жизни важно не только, что говорить, но и как это сказать».

Позитивировать можно не только высказывания, но и мышление, намерения, ситуации, суждения и т. п. Позитивирование нужно использовать и при постановке целей, создавая настрой на достижения, а не на потери.

К позитивированию нужно прибегать всегда, когда только это возможно. Но чтобы добиться позитивирования высказываний, нужно изменить, прежде всего, собственное мышление: мыслить позитивными категориями, а не негативными. Как? *Тренировкой!* Постоянно себя контролировать, анализировать свои фразы, и высказанные и невысказанные. Со временем мозг станет заменять негативные формулировки на позитивные автоматически. Таким образом можно овладеть техникой позитивного мышления.

Позитивировать можно (и нужно, насколько это возможно) даже трагические ситуации.

**2. Диссоциирование** – это отделение личности от ее нехорошего поступка, провала, двойки, неудачи и т. д. путём замены негативной оценки личности описанием её поступка, поведения, факта.

И себя тоже надо отделять от своих неудач (отдифференцироваться от них). Примеры диссоциирования приведены в таблице 6.4.

Таблица 6.4 – Примеры диссоциирования

<b>Не диссоциированное (не-правильное) высказывание</b>	<b>Диссоциированное (более правильное) высказывание</b>
Ты лентяй	Ты опять не сделал ... (не выучил урока, не помыл посуду и т. д.)
Ты двоечник	Ты опять получил двойку
Ты разгильдяй	Ты опять прогулял (лекцию, урок, работу ...)
Ты плохой (человек, сосед, работник, сын, дочь, ученик, студент и т. д.)	Ты поступил плохо Ты не сдержал слова и т. д.

Диссоциирование – это лучше, чем упрёки, приклеивание ярлыков, клеймение. Но, тем не менее, нередко в ответ наблюдается психозащитная реакция по типу «А ты сам-то ...»; возможно даже агрессивное поведение.

Но есть приём, который позволяет избежать этой протестной реакции. В литературе он называется «Вы-утверждения, Я-высказывания». Для большей ясности назовём его «Описание своих чувств вместо обвинений партнёра».

3. «**Описание своих чувств вместо обвинений партнёра**» («Вы-утверждения, Я-высказывания»). Этот приём заключается в описании своих чувств, переживаний, ощущений, состояний, возникших вследствие неправильного поведения партнёра; своего восприятия ситуации вместо высказывания обвинений в его адрес.

Используется он в случаях, когда нужно обратить внимание человека на его неудовлетворительное поведение, неудачные высказывания, недостатки с целью изменить его поведение и всё то, что Вам не нравится, Вас не устраивает, но сделать это надо так, чтобы избежать конфликта.

Примеры диссоциированных и описательных высказываний приведены в таблице 6.5.

Таблица 6.5 – Примеры диссоциированных и описательных высказываний

<b>Диссоциированное (не очень правильное высказывание; обвинительное и критичное)</b>	<b>Правильное высказывание (не содержит обвинений и критики)</b>
Вы не подготовили данные к установленному сроку ...	Мне стало очень неприятно, когда я увидел, что мои надежды не оправдались

Вы не сдержали слово	Я чувствую себя обманутым
Ты меня расстроил	Я вижу, что все мои усилия были напрасны. Или: Я так расстроился после твоих слов. Я почувствовала себя такой ненужной
Ты меня подвёл	Я так переживаю из-за того, что ты ... (не пришёл, не принёс, не позвонил и т. д.)

В первой колонке фразы сформулированы с использованием приёма диссоциирования, т. е. нет открытых обвинений и оценочных суждений по типу «Ты такой-то и такой-то – ну, в общем, плохой». Но во второй колонке высказывания более удачны с точки зрения сохранения самооценки партнёра и отношений.

Не следует накапливать негативных чувств – обиженно молчать, дуться, не разговаривать или злиться и нападать. Почаще нужно говорить *о своих чувствах*: я рассердилась, обиделась, беспокоюсь, тревожусь, переживаю, опасуюсь, боюсь, чувствую себя ...

В этих случаях не вмешивается психологическая защита.

*Задание студентам:* продолжить список (удвоить его).

**4. Авансирование** – приписывание партнеру авансом того качества, которого у него ещё нет, но вы оба хотите, чтобы оно у него было – т. е. авансирование – это вручение психологического подарка, проявление доверия.

Например, начальник говорит подчинённому: «Вы такой *настойчивый*, что, полагаю, сумеете добиться заключения этого контракта». «Есть очень срочное и важное дело, поэтому я прошу вас заняться им – ведь Вы известны как очень *ответственный* человек».

Обращение к партнёру: «Зная Вашу *обязательность*, я уверен: поставки будут своевременными».

Ещё можно авансировать следующие качества: *аккуратный, старательный, надёжный, внимательный, исполнительный, порядочный, умный, заботливый, организованный, сильный, уравновешенный, вдумчивый и т. д.*

И хотя Вы знаете, что на самом деле это не совсем так, а может, и совсем не так, тем не менее, через некоторое время человек действительно поверит в свои авансированные ему способности и качества и будет стремиться оправдать ваши ожидания.

Особенно важно авансирование для ребёнка. Можно использовать такие «авансы»: «ты ведь послушный мальчик, трудолюбивый, дисциплинированный; ты умница, аккуратная девочка» и т. д.

Противоположное поведение родителей и педагогов – присвоение человеку, особенно ребёнку, отрицательных качеств, может иметь плачевные последствия – ребёнок может стать именно таким «плохим», каким его считают старшие, значимые для него люди.

Для ситуаций учёбы – в школе и вузе – выявлены «эффект ожиданий учителя» и «эффект ожиданий учащегося», являющиеся частными случаями феноменов «бихевиоральное подтверждение» и «самореализующееся пророчество». То есть люди стремятся оправдать ожидания окружающих. Конечно, бывают и исключения.

Широко известен «Эффект Пигмалиона». Пигмалион был царём острова Кипр. Он вырезал из слоновой кости прекрасную статую и полюбил её. Дарил ей подарки, одевал в дорогие одежды. Тронутая такой любовью, богиня Афродита оживила статую, которая стала женой Пигмалиона. Эта статуя известна под именем Галатея.

Необходимость и пользу авансирования отмечали многие известные деятели культуры и науки. Поэт Гёте писал: «Общайтесь с людьми так, как будто они на самом деле такие, какими они хотели бы быть, и вы поможете им стать такими». Физиолог А. Ухтомский писал, что действительность отвечает нам так, как мы её спрашиваем, она такова, какой мы хотим её видеть. В. Франкл призывал принимать человека таким, каким он ещё только может стать.

### **6.1.8. Конфликтогенное, нейтральное и синтонное поведение в отношениях**

**Конфликтогенное** поведение – поведение, порождающее конфликты. Но что такое конфликт? Есть разные определения.

**1. Конфликт** (лат. *conflictus* – столкновение) – столкновение, серьёзное разногласие, спор, – пишет С. И. Ожегов.

**2. Конфликт** – столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений; распря, разногласие, спор, грозящий осложнениями, – так написано в словаре иностранных слов.

По С. И. Ожегову *распря* – это ссора, раздоры. А *ссора* – это 1) состояние взаимной вражды, серьёзная размолвка; 2) взаимная перебранка. Именно так на уровне здравого смысла и понимается конфликт. Поэтому будем считать, что **конфликт – это ссора**.

Начинается он с отсутствия согласия, а что будет потом – зависит от поведения сторон. Люди могут быть, и часто бывают не согласны друг с другом в чём-то, но при этом находятся в прекрасных отношениях.

Ссора всегда открыта, она или есть, или её нет. Но есть такие конфликты, в которых нет ссоры как таковой, т. е. нет взаимной вражды или неприязни. Например, может ли подчинённый, т. е. зависящий от началь-

ника сотрудник, вступать в ссору с ним, в открытый конфликт? Может, если есть куда уйти. А если некуда – то не может, и тогда конфликт, начавшись как столкновение мнений и небольшой спор, не доходит до стадии ссоры, а приобретает скрытый и пассивный характер.

Конфликты возникают, когда одна сторона (партнёр) мешает другой стороне (партнёру) удовлетворить её какие-либо потребности (физиологические, в безопасности, в уважении, в принадлежности и любви, самоактуализации, в ресурсах, территории, карьере, правоте и т. д.).

А вот если одна сторона помогает другой стороне удовлетворить её потребности, тогда возникают симпатия и дружба, и хорошие отношения. Такое поведение называется *синтонным*.

**Синтонное** поведение – поведение, созвучное потребностям партнёра и поэтому порождающее хорошие отношения, симпатии и дружбу. Так определил это поведение Н. И. Козлов. В переводе с греческого *syn* означает *вместе*, а *ton* – *звук*.

Фразы, поступки и поведение, в том числе невербальные сигналы, вызывающие отрицательные эмоции и приводящие к конфликту, называются *конфликтогенами*, а вызывающие положительные эмоции и приводящие к симпатии и дружбе – *синтонами*. Те, которые никаких эмоций не вызывают и ни к каким отношениям не приводят, – *нейтралами*.

**Нейтральное** поведение – поведение, в котором нет ни конфликтогенов, ни синтонов.

Конфликтогены опасны для любых отношений. Поэтому поведение, в том числе при общении, должно быть так сконструировано, чтобы конфликтогены не только не культивировались, но даже отфильтровывались уже на бессознательном уровне. Как этого добиться? Получением психологического образования и самообразованием, воспитанием и самовоспитанием, работой над собой, постоянным самоконтролем, *оттормаживанием реакций*. Нужно культивировать в себе и проявлять качества, поступки и поведение, которые приятны окружающим (но не в ущерб себе, конечно).

Конфликтогены, синтоны и нейтралы нужно «знать в лицо». Синтоны – заучить и применять. Если просто исключить конфликтогены из своего поведения, то мы добьёмся улучшения психологического климата, но он будет «холодным». Чтобы он стал «тёплым», психологически комфортным, нужно использовать синтоны. «Дело за малым» – знать все потребности партнёра, в том числе и скрываемые, и даже неосознаваемые им самим.

Так каковы же потребности, удовлетворения которых человек ищет и ждёт при общении? Сразу скажем, что полный список потребностей человека пока не составлен, соответственно, никто не подсчитал и их количество.

*Свобода, равенство, братство* – лозунги французской революции. Они и поныне актуальны. Хотя полная свобода человека в обществе невозможна. Свобода относительна. «Свобода твоего кулака кончается там, где начинается кончик носа другого» – авторство этой фразы точно не установлено...

Проявляется потребность в свободе в потребности *самодетерминации* – *желании самому определять своё поведение – самому решать, что, как, когда делать или не делать*. Поэтому люди не любят приказов, указаний и поучений; лучше обратиться с просьбой, чем приказывать или требовать.

Одной из наиболее острых потребностей является потребность в *равенстве*. Но это – минимум, на который согласен человек. На самом деле у него, как установил А. Адлер, существует потребность в *превосходстве*. Но в то же время *превосходство* – конфликтоген номер один. Поэтому равенство – компромисс. И стратегия умного поведения.

Часто возникают конфликты и рушатся отношения из-за того, что у человека что-то *отбирают*, отнимают – выгодную работу, должность (пришёл специалист с профильным образованием) и т. д., и отдают другому, и человек несёт потери – финансовые, статусные, моральные, материальные. Причём отнимают иногда несправедливо, даже не поговорив, не обосновав необходимость передачи (работы, кабинета, должности), не спросив его согласия. Неприязнь, гнев или обида на того, кто отобрал (к начальнику) и на того, кто получил отобранное, – возникнет и сохранится надолго. Отбирать – очень сильный конфликтоген. Хотите мира – не отбирайте, а попросите, обосновав свою просьбу, и пусть сам человек решит, что да, так нужно, и скажет, что согласен с таким решением.

Другой сильный конфликтоген – *критика*. Нельзя критиковать:

- личность, внешность;
- профессиональные качества, навыки, знания;
- вкусы, взгляды;
- привязанности, реликвии;
- значимые группы: родственников, друзей, профессиональную общность, национальность, поколение, организацию;
- ценности;
- гендерные качества.

В таблице 6.6 приведены примеры рассмотренных типов поведения.

Таблица 6.6 – Типы поведения в межличностных отношениях

<b>Тип поведения</b>		
<b>конфликтогенное</b>	<b>нейтральное</b>	<b>синтонное</b>
Обязан, а не сделал	Обязан и сделал	Не обязан, а сделал
Должен, а не сделал.	Должен и сделал	Не должен, а сделал
Обещал, а не сделал	Обещал и сделал	Не обещал, а сделал
Девальвация (обесценивание) благодарения вместо благодарности	Пассивная благодарность	Активное выражение благодарности, хотя её и не ждут
Отрицательная оценка	Отсутствие оценки или объединённая отрицательная оценка	Положительная оценка в соответствии с желаемой пристройкой
Обвинение	Разделение вины или отсутствие обвинений	Снятие вины с партнёра Взятие вины на себя
Шутки (юмор) в адрес партнёра (вышучивание, высмеивание)	Шутки в оба адреса: и свой, и партнёра	Шутки в свой адрес Шутки без адреса
Категоричность, безапелляционность	Некатегоричность, но определённости	Приглашение к совместному обсуждению
Авторитарность (вместо, а не вместе)	Отсутствие авторитарности и демократичности	Приглашение к совместному принятию решения (демократичность)
Знаки неприятия партнёра (невнимательность, нежелание слушать, общаться, отворачивание, отдаление)	Отсутствие знаков неприятия и знаков интереса	Проявление интереса и знаки принятия
Перебивание собеседника	Неперебивание собеседника, пассивное слушание	Дать себя перебить, активное слушание
Таинственность вместо гласности (сокрытие информации)	Отказ от таинственности	Вовлечение в обсуждение; гласность
Привлечение внимания к своей персоне, своим заслугам	Не говорить ни о себе, ни о партнёре	Фокусировка внимания людей на партнёре, на его заслугах
Грубый отказ от нужного партнёру общения	Деликатный отказ от общения, пассивное слушание	Щедро дарить своё общение



Отрицательный отзыв за глаза	Никаких отзывов	Положительный отзыв за глаза
Проявление своего превосходства	Нет ни того, ни другого	Утверждение превосходства партнёра
Присвоение, отнимание	Не отбирает и не даёт	Отдавание
Деструктивная критика (разнос)	Отсутствие критики и помощи	Оказание помощи
Несправедливость	Ни того, ни другого	Справедливость по обоюдной договорённости
Навет (клевета)	Ни того, ни другого	Восстановление доброго имени партнёра (защита)
Заносчивость, агрессивность	Ни того, ни другого	Скромность, миролюбие

*Задание студентам:* продолжить таблицу и привести конкретные примеры.

### Контрольные вопросы, задания и тесты

1. Общение и его виды.
2. Какие барьеры возникают в общении?
3. Что является причиной речевых барьеров?
4. Экстравертированный или интровертированный субъект общения и их особенности?
5. Какие принципы общения и отношений вы знаете?
6. Расскажите о приёмах конструктивного общения.
7. Типы поведения в отношениях: конфликтогенное, нейтральное и синтонное.

#### Темы для докладов

1. Три стороны общения: перцептивная, коммуникативная, интерактивная.
2. Вербальные и невербальные средства общения.
3. Взаимное расположение при общении.
4. Примеры продуктивных и контрпродуктивных установок при общении.
5. Эффект Пигмалиона и другие эффекты ожиданий.

#### Тесты по теме 6.1. Межличностное общение

<p>I: S: Для установления дружественных отношений поведение должно быть</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) синтонным</li> <li>b) нейтральным</li> <li>c) конфликтогенным</li> </ol> <p>I: S: Интимная зона общения, по мнению Эдвар-</p>	<p>I: S: Соответствие диссоциированного выражения выражению по приёму «Описание своих чувств»:</p> <p>L1: Вы не подготовили данные L2: Вы нарушили слово L3: Ты меня подвёл L4: Ты меня расстроил</p>
---	---

<p>да Холла, составляет</p> <p>a) от 0 до 15 см b) от 15 до 50 см c) от 50 до 120 см d) от 120 до 400 см</p> <p>I: S: Социальная зона общения составляет</p> <p>a) от 0 до 15 см b) от 15 до 50 см c) от 50 до 120 см d) от 120 до 400 см</p> <p>I: S: Создаёт отношения соперничества между людьми форма стола</p> <p>a) квадратная b) прямоугольная c) круглая d) овальная</p> <p>I: S: Если люди сидят за столом напротив друг друга, то это, скорее, создаёт атмосферу</p> <p>a) дружескую b) совместной работы c) соперничества d) нежелания взаимодействовать</p> <p>I: S: Невербально передаётся информации, по данным разных авторов,</p> <p>a) от 50 до 70 % b) от 60 до 80 % c) от 70 до 90 % d) от 80 до 100 %</p> <p>I: S: Невербальное общение использует такие средства, как:</p> <p>a) жесты b) слова c) интонации d) взгляд e) поза</p> <p>I: S: Взаимное расположение при общении изучает</p> <p>a) диссоциирование b) проксемика c) позитивирование d) авансирование</p> <p>I: S: Пространственные характеристики обще-</p>	<p>R1: Я огорчился, когда увидел, что данные не готовы</p> <p>R2: Я чувствую себя обманутым</p> <p>R3: Я так переживаю из-за того, что ты не принёс конспект</p> <p>R4: Я так расстроился после твоих слов ...</p> <p>I: S: Во избежание конфликтного поведения нельзя, в частности, критиковать:</p> <p>a) личность b) внешность c) профессиональные качества d) знания e) вкусы f) взгляды g) привязанности h) реликвии i) себя</p> <p>I: S: Соответствие не позитивированного выражения позитивированному:</p> <p>L1: Уволить с работы L2: Поглощение L3: С нарушением L4: Недостатки</p> <p>R1: Отстранить, освободить от работы R2: Слияние R3: С несоблюдением R4: Неиспользуемые резервы</p> <p>I: S: Описание своих чувств вместо обвинений партнёра относится к приёмам</p> <p>a) конструктивного общения b) неконструктивного общения c) поведения</p> <p>I: S: Поведение, порождающее конфликты, – это поведение</p> <p>a) конфликтное b) нейтральное c) синтонное</p> <p>I: S: К конфликтогенам относятся:</p> <p>a) обвинение b) перебивание c) отрицательный отзыв</p>
---	--

<p>ния изучает</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) диалектика</li> <li>b) проксемика</li> <li>c) логика</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Невербальное общение использует следующие средства:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) мимика, жесты, голос, тембр, интонация</li> <li>b) чувства и эмоции</li> <li>c) компьютер</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Общение бывает:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) нейтральное</li> <li>b) духовное, светское, манипулятивное</li> <li>c) психологическое</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>По типу целей общение бывает</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) формальное и неформальное</li> <li>b) эмоциональное</li> <li>c) межличностное</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Приемы конструктивного общения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) физические контакты</li> <li>b) деструкция</li> <li>c) позитивирование, диссоциирование, авансирование, описание своих чувств</li> <li>d) рационализация</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Отделение личности от ее нехороших поступков, от неудач, от плохого поведения, путем описания её поступка, поведения вместо критической оценки – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) диссоциирование</li> <li>b) позитивирование</li> <li>c) авансирование</li> <li>d) рационализация</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Приписывание партнеру по общению того качества, которого у него ещё нет, – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) авансирование</li> <li>b) позитивирование</li> <li>c) диссоциирование</li> <li>d) смещение</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Замена негативных формулировок, вызывающих отрицательные эмоции и ассоциации, формулировками, вызывающими позитивные эмоции и ассоциации, – это</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>d) демонстрация превосходства</li> <li>e) несправедливость</li> <li>f) критика</li> <li>g) комплименты</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>К синтонам относят:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) положительная оценка, похвала</li> <li>b) шутки в свой адрес</li> <li>c) снятие вины с партнёра</li> <li>d) проявление интереса</li> <li>e) комплименты</li> <li>f) обвинение</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Поведение, не порождающее ни конфликтов, ни дружеских отношений, – это поведение</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) конфликтогенное</li> <li>b) нейтральное</li> <li>c) синтонное</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Поведение, созвучное потребностям партнёра и порождающее хорошие отношения, симпатии и дружбу:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) конфликтогенное</li> <li>b) нейтральное</li> <li>c) синтонное</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Когда она сторона (партнёр) мешает другой стороне (партнёру) удовлетворить её какие-либо потребности, то становятся высоковероятными</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) конфликты</li> <li>b) дружеские отношения</li> <li>c) нейтральные отношения</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Если одна сторона помогает другой стороне удовлетворить её потребности, тогда часто возникают</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) симпатия и дружба, хорошие отношения</li> <li>b) конфликты</li> <li>c) дружеские отношения</li> <li>d) нейтральные отношения</li> </ul> <p>I:</p> <p>S: <i>Приглашение к совместному обсуждению – это</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) синтон</li> </ul>
--	--

<p>a) позитивирование b) дисоциирование c) авансирование d) вытеснение</p> <p>I: S: <i>«Есть очень срочное и важное дело, поэтому я прошу вас заняться им – ведь Вы известны как очень ответственный человек» (начальник – подчинённому). Это использование приёма</i></p> <p>a) авансирование b) позитивирование c) дисоциирование d) смещение</p> <p>I: S: <i>«Я очень огорчился, когда увидел, что мои надежды не оправдались».</i> Это использование приёма</p> <p>a) дисоциирование b) авансирование c) вытеснение d) описание своих чувств вместо обвинения</p> <p>I: S: <i>«Вы меня подвели, не сообщив информацию, которую обещали» – это использование приёма</i></p> <p>a) диссоциирование b) авансирование c) позитивирование</p> <p>I: S: <i>Соответствие не диссоциированного выражения диссоциированному:</i></p> <p>L1: Ты лентяй L2: Ты двоечник L3: Он плохой человек L4: Он необязательный человек L5: Ты безответственный R1: Ты опять не выучил урока R2: Ты опять получил двойку R3: Он поступил плохо R4: Он не сдержал слова R5: Ты меня подвёл</p>	<p>b) конфликтоген c) нейтрал</p> <p>I: S: <i>Приглашение к совместному принятию решения (демократичность) – это поведение</i></p> <p>a) синтонное b) конфликтогенное c) нейтральное</p> <p>I: S: <i>Таинственность (сокрытие информации) вместо гласности – это поведение</i></p> <p>a) синтонное b) конфликтогенное c) нейтральное</p> <p>I: S: <i>Фокусировка внимания людей на партнёре, на его заслугах – это поведение</i></p> <p>a) синтонное b) конфликтогенное c) нейтральное</p> <p>I: S: <i>Восстановление или защита доброго имени партнёра – это поведение</i></p> <p>a) синтонное b) конфликтогенное c) нейтральное</p> <p>I: S: <i>Категоричность, безапелляционность, авторитарность, отказ от нужного партнёру общения, заносчивость, агрессивность – это поведение</i></p> <p>a) синтонное b) конфликтогенное c) нейтральное</p> <p>I: S: <i>Проявление своего превосходства – это</i></p> <p>a) синтон b) конфликтоген c) нейтрал</p>
--	--

## Тема 6.2. Межличностные отношения и взаимодействия

**Межличностные отношения** – отношения между людьми, складывающиеся в процессе общения, совместной деятельности, обучения.

Межличностные отношения включают три компонента – *когнитивный* (гностический, информационный), *аффективный* (эмоциональный) и *поведенческий* (практический, регулятивный) – т. е. понимаю и знаю, чувствую, поступаю.

*Когнитивный* компонент предполагает осознание и понимание того, что нравится или не нравится в межличностных отношениях.

*Аффективный (эмоциональный)* компонент находит свое выражение в различных эмоциональных переживаниях людей по поводу отношений между ними. Эмоциональный компонент, как правило, является ведущим.

Эмоциональный аспект межличностных отношений (иногда его называют валентностью) может изменяться от позитивных к нейтральным, а затем к негативным, и наоборот.

*Поведенческий* компонент межличностных отношений реализуется в конкретных действиях. Если один из партнёров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество. Если же объект не симпатичен, то общение будет затруднено.

Межличностные отношения строятся по «вертикали» (между руководителем и подчиненным и наоборот) и «горизонтали» (между лицами, занимающими одинаковый статус). Эмоциональные проявления межличностных отношений зависят от культурных норм групп, к которым принадлежат общающиеся, и индивидуальных особенностей, варьирующихся в пределах названных норм. Межличностные отношения могут характеризоваться позицией: *доминирование–равенство–подчинение* и *зависимость–независимость*.

Межличностные отношения во многом определяются особенностями общающихся. К ним относятся: *пол, возраст, национальность, темперамент, состояние здоровья, профессия, опыт общения, самооценка, характер, эмпатичность, экстравертированность–интровертированность, интернальность–экстернальность* и другие личностные характеристики.

Динамика развития межличностных отношений во времени проходит несколько этапов (стадий): *знакомство, приятельские отношения, товарищеские и дружеские*. Процесс ослабления межличностных отношений в «обратную» сторону имеет такую же динамику – переход от дружеских к товарищеским, приятельским и затем идет прекращение отношений. Длительность каждого этапа зависит от многих составляющих межличностных отношений.

Результаты исследований показывают, что чаще всего межличностные отношения основываются на принципе *подобия* (сходства), но иногда и на принципе *дополнительности*.

Большое значение для формирования межличностных отношений имеют конкретные условия, в которых люди общаются. Прежде всего это связано с видами совместной деятельности, в ходе которой происходят межличностные контакты (учеба, работа, отдых), с ситуацией (обычная или экстремальная), этнической средой (моно- или полиэтническая), материальными ресурсами и т. д.

В работах, посвященных исследованию групп и коллективов, групповой динамике, группообразованию, коллективообразованию, показано влияние организации совместной деятельности и уровня развития группы на становление межличностных отношений, а также обратное влияние межличностных отношений на становление сплочённости и ценностно-ориентационного единства коллектива.

Экспериментальные исследования межличностных отношений имеют давнюю традицию и богатый методический арсенал (социометрия; метод референтометрический). Взаимодействие представляет собой частный случай отношений.

### 6.2.1. Теории межличностных отношений и взаимодействия

Столяренко Л. Д. составила таблицу, в которой сведены воедино девять теорий межличностных отношений и взаимодействия. Расширенный вариант этой таблицы – таблица 6.7.

Таблица 6.7 – Теории межличностных отношений и взаимодействия

1. ТЕОРИЯ ОБМЕНА (Хо-манс, Дойч, Блау, Тиббо)	2. ТЕОРИЯ СИМВОЛИЧЕСКОГО ИНТЕРАКЦИОНИЗМА (Мид)	3. ТЕОРИЯ АТТРАКЦИИ
<p>А) Люди взаимодействуют, обмениваясь друг с другом информацией, какими-то благами. <i>Если человек получает нужные блага от взаимодействия, то контакт продолжается</i></p> <p>Б) Человек стремится к «максимуму выигрыша» (сумма благ должна превышать сумму издержек, причем чтобы другой человек не извлек больше пользы, чем ваша)</p> <p>В) <i>Закон агрессии</i> – если человек не получает вознаграждения, на которое рассчитывал, то агрессия становится более ценной для него,</p>	<p>А) Люди наблюдают, осмысливают намерения друг друга, ставят себя на место другого человека, приспосабливают свое поведение к ожиданиям и действиям других людей</p> <p>Б) Люди реализуют социальные ожидания – «экспектации» друг друга, нормы поведения, права и обязанности своей социальной роли</p> <p>В) Люди реализуют социальные роли через «подражание» в детстве, через «исполнение» и «выбор» тех ролей и групп, где че-</p>	<p>А) Люди взаимодействуют друг с другом, если испытывают друг к другу симпатию, расположение, т. е. аттракцию</p> <p>Б) Симпатия возникает, если есть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– частота контактов</li> <li>– физическая привлекательность</li> <li>– «равенство» по привлекательности и интеллекту, статусу</li> <li>– сходство интересов, мнений</li> <li>– сходство происхождения</li> <li>– взаимодополнение: оно важно для продолжения отношений</li> <li>– физическое сексуальное влечение.</li> </ul>

<p>чем взаимодействие</p> <p>Г) «Закон насыщения» – чем чаще человек получал некое вознаграждение, тем менее ценным будет для него повторение этой награды</p> <p>Д) «Принцип наименьшего интереса» – человек, который менее заинтересован в продолжении социальной ситуации обмена и общения, обладает большей способностью диктовать свои условия обмена, получает власть</p> <p>Е) «Принцип монополии» – если человек обладает монопольным правом на некое вознаграждение, которое хотят получить другие участники обмена, то он навязывает им свою волю – отношения власти</p> <p>Ж) Люди стремятся к симметричному обмену, чтобы награды участников были пропорциональны их затратам</p>	<p>ловека ценят</p> <p>Г) Люди реагируют не только на поступки других людей, но и на их намерения, т. е. «разгадывают» намерения других людей, анализируя их поступки, как бы ставя себя на место другого человека, принимая роль другого. С позиции символического интеракционизма, взаимодействие между людьми рассматривается как непрерывный диалог.</p> <p>Д) Речь – главный фактор в теории межличностного взаимодействия. Язык имеет символическую природу, любой языковой символ (слово). Люди, стремясь к достижению практических результатов в кооперации друг с другом, договаривались об одинаковом понимании слов. Сходное понимание облегчает взаимодействие, позволяет интерпретировать поведение друг друга.</p>	<p>Нам нравятся те, кому мы нравимся.</p> <p>Нравятся те, кто доброжелателен и внимателен к нам, понимает нас.</p> <p>В) Чем привлекательнее человек, тем вероятнее приписывание ему положительных личностных качеств (это стереотип физической привлекательности – что красиво, то и хорошо; люди неосознанно считают, что при прочих равных условиях более красивые являются счастливее, сексуальнее, общительнее, умнее и удачливее, хотя не честнее или заботливее по отношению к другим людям. Более привлекательные люди имеют более престижную работу, больше зарабатывают)</p> <p>Г) Аттракции способствуют: частота взаимных социальных контактов, географическая близость – большинство людей вступают в дружбу и брак с теми, кто живет по соседству, учился в одном классе, работает в одной фирме и т. д.</p>
<p>4. ТЕОРИЯ ЭТНОМЕТОДОЛОГИИ (Гарфинкель)</p>	<p>5. ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ</p>	<p>6. ТЕОРИЯ ДРАМАТУРГИЧЕСКОГО ПОДХОДА (Гофман)</p>
<p>А) Взаимодействие людей регулируется законами, нормами, правилами, ценностями – это центр социального взаимодействия</p> <p>Б) Люди сами стремятся к установлению согласия, каких-то правил</p>	<p>А) При взаимодействии людей воспроизводится их детский опыт: (подчиняются лидерам группы подобно тому, как подчинялись в детстве отцу), (конфликтуют с людьми, если в детстве протестовали против родителей)</p>	<p>А) Люди как актёры разыгрывают роли, хотят произвести впечатление на других, скрывают свои недостатки и позор. Взаимодействие людей – это театральная пьеса</p>
<p>7. БАЛАНСНЫЕ ТЕОРИИ (Хайдер, Ньюком)</p>	<p>8. ТРАНСАКЦИОННАЯ ТЕОРИЯ (Э. Берн)</p>	<p>9. ТЕОРИЯ КОНФЛИКТОВ (Парк, Рекс)</p>
<p>А) Взаимодействие людей зависит от того, насколько сбалансированы их мнения, установки по отношению друг к другу и третьим объ-</p>	<p>А) Взаимодействие людей зависит от психологических позиций, занимаемых ими в процессе общения</p> <p>Б) Человек может занимать</p>	<p>А) Движущая сила развития взаимодействия людей – это конкуренция, которая может привести к конфликту. Развитие отношений: конкуренция,</p>

<p>ектам (предметам, людям)  Б) Продолжение отношений будет при сбалансированных связях между мнениями людей «Друзья моих друзей – мои друзья», «Враги моих врагов – мои друзья»  В) Возможен разрыв отношений между людьми при <i>диссонансе</i> их мнений (например, «муж любит свой автомобиль, его жена не любит автомобиль = диссонанс, который может привести к непониманию друг друга, к охлаждению и разрыву отношений)</p>	<p>позицию <i>Взрослого, Родителя либо Ребенка (Дитя)</i> в той или иной ситуации взаимодействия  В) Различные формы взаимодействия людей характеризуются специфическими позициями участников  Г) Выделяют следующие формы взаимодействия: ритуалы, операции, времяпрепровождение, игры-манипуляции, уход, соревнование, конфликт</p>	<p><i>соревнование – конфликт – приспособление – ассимиляция</i> (угасание конфликта, трансформация личностей под влиянием тесных контактов)  Б) Причины конфликтов – наличие противоречивых интересов и целей, мнений людей, конфликтогенов  Г) Важное значение в формировании противоречий и конфликтов имеют экономические факторы – «средства к жизни». Социальная система, по Рексу, управляется корпоративными, объединёнными, собственными интересами отдельных групп.</p>
---	---	---

### 6.2.2. Трансактный анализ общения

*Трансактный анализ* – это и направление в психологии и психотерапии, и метод коррекции взаимоотношений.

**Транс...** – лат. trans – латинская приставка-предлог, означающая *через, за, пере...*, *находящийся по ту сторону*. **Акция** в переводе с франц. означает *действие*.

*Трансакция* – это взаимодействие двух людей в форме обращения одного человека к другому плюс ответная реакция другого (чаще всего транзакция – это вопрос–ответ). Например, обращение: «Привет!», реакция: «Привет! Как дела?».

Трансактный анализ (ТА) изучает транзакции при общении. Основатель этого направления в психологии и психотерапии – американский психолог и психиатр Эрик Берн (1910–1970), начинал как психоаналитик, подобно многим другим основателям собственных направлений. Его книга по ТА весьма популярна и в России, и за рубежом.

Как возник ТА? Э. Берн заметил, что люди при общении находятся в одном из трёх *эго-состояний*: *Родитель (Р), Взрослый (В), Дитя (Д) (или Ребёнок)*.

*Эго-состояние, или состояние Я*, представляет собой состояние сознания.

Родитель ведет себя:	Говорит:
Оценивающе, иронически, порицающе, приказывающе, говорит твердо, категорично. Выражение лица: голова поднята вверх, ука-	Должен или не должен. А также что-либо ободряющее, доброе, озабоченное, сочувствующее, защищающее, помогающее. Фразы: будь осторожен, не



затянутый палец поднят вверх, руки скрещены.	ломай себе голову. Жесты: поглаживает по голове, похлопывает по плечу.
--	--

<b>Взрослый ведет себя:</b>	<b>Говорит:</b>
Объективно, независимо, по-деловому, как правило, без эмоций.	Возможно, вероятно, я думаю, я полагаю. Говорит уверенно, но без высокомерия, без категоричности, ясно и точно, без страстей и эмоций.

<b>Дитя ведет себя:</b>	<b>Говорит:</b>
Свободно, игриво, спонтанно, раскрепощенно. Выражение лица: все эмоции.	Гневно, горячо, быстро, плаксиво, упрямо, бунтарно.

Если позиции общающихся одинаковы, то их транзакции параллельны (см. рисунки 6.5–6.7) и могут длиться долго. Вероятность конфликтов в этих случаях минимальна.

Приятны ли транзакции первой стороне, когда она выступает с позиции Родителя? Это зависит от личностных характеристик человека. Американские психологи Стейнберг и Миллер разделили людей на две группы: с ориентацией на контроль и с ориентацией на понимание. Люди с ориентацией на контроль любят занимать родительскую позицию, а люди с ориентацией на понимание – позицию взрослого.

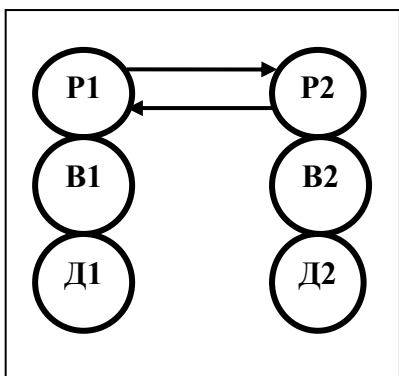


Рисунок 6.5 – Параллельные транзакции Родитель–Родитель

P1: И зачем нам изучать эту программу?!  
P2: Лучше бы штат сотрудников расширили!

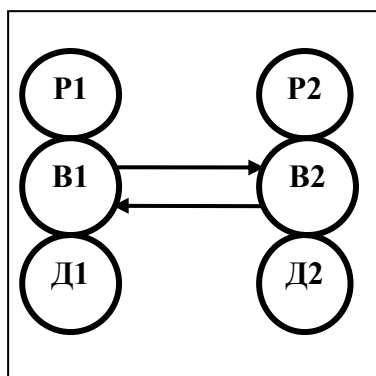


Рисунок 6.6 – Параллельные транзакции Взрослый–Взрослый

B1: Вы подготовили отчет в налоговую?  
B2: Конечно, осталось только распечатать на компьютере!

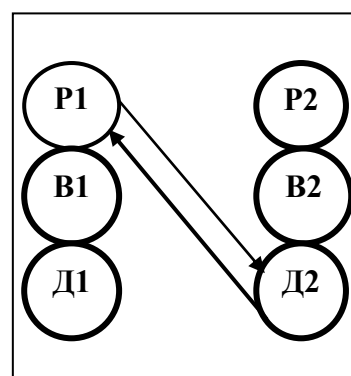


Рисунок 6.7 – Параллельные транзакции Дитя–Дитя

P1: Опять не выполнили в срок задание!  
D2: Принтер сломался!

Но если транзакции – перекрёстные (см. рисунок 6.8), то результатом обычно является ссора (конфликт) или даже прекращение контакта. При перекрёстной транзакции даётся не тот ответ, который ожидался, и это раздражает первого партнёра.

На рисунке 6.9 приведён пример скрытых транзакций. Скрытые транзакции являются психологическими играми или манипулятивным поведением. Психологические игры направлены на максимизацию собственного выигрыша – финансового, материального или психологического.

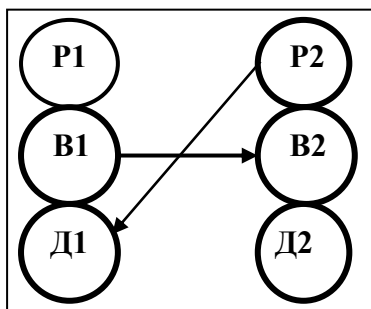


Рисунок 6.8 – Перекрёстные транзакции

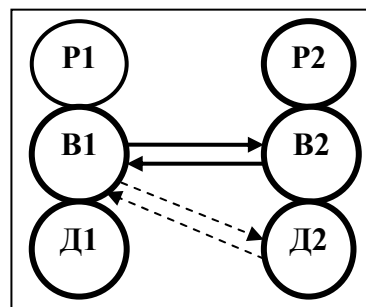


Рисунок 6.9 – Скрытые транзакции (психологические игры)

В1: Мне звонили из отдела кадров?  
 Р2: Надо меньше бегать по отделам, тогда и спрашивать бы не пришлось, а то сами не работаете и меня отвлекаете!

В1: Эта модель телефона – бизнес-класса, для деловых людей, поэтому дорогая (А вам слабо?).  
 Д2: Пожалуй, я её возьму (А разве мне не по карману? Или: Чем я хуже?).

### 6.2.3. Психологические игры

Некоторые виды транзакций, имеющие в себе скрытую цель, Эрик Берн назвал психологическими играми.

*Психологическая игра – это такое общение, в которое люди вступают, имея скрытые мотивы и надеясь на психологический выигрыш. Примеры скрытых мотивов: переложить вину на другого; избежать ответственности; показать, что «Я хороший – ты плохой»; вызвать жалость или сочувствие; получить подарки, похвалы.*

Например, если человек просит совета, а, получив его и сделав так, как советовали, остаётся недоволен, то он винит в неудаче советчика. В общем-то, он сам знал, как поступить, но хотел переложить вину за последствия на другого.

Например, одна женщина спрашивает другую, как ей дальше быть: разойтись с пьяницей или гулякой-мужем или терпеть дальше. Подруга советует. В любом случае за то, что пойдёт как-то не так, она обвинит подругу.

Поэтому-то психологи не дают советы, как быть; они просто перечисляют варианты, но **выбор должен быть сделан самим человеком!** И любому другому человеку, а не только психологу, лучше вести себя так же: выбор оставлять за тем, кто его должен сделать!

Среди супругов наиболее распространена игра, которая называется «*Если бы не ты*». Например, жена жаловалась, что муж виноват в том, что она так и не научилась танцевать. Психоаналитик рекомендовал мужу давать больше свободы своей жене, чтобы она могла как-то реализоваться. Муж ей разрешил записаться на уроки танцев. И вдруг она обнаружила, что смертельно боится танцевать на глазах у людей, и ей пришлось отказаться от своей затеи. Это происшествие, как и ряд других, где виноватым, конечно же, оказывался муж, пролило свет на брак этой женщины. Выяснилось, что из всех своих поклонников она выбрала самого деспотичного. Это в дальнейшем и дало ей возможность сетовать на то, что «если бы не он...», то она могла бы достичь многого в этой жизни. Однако вопреки её жалобам выяснилось, что на самом деле муж оказывал ей большую услугу, запрещая ей делать то, чего она подсознательно сама не хотела, или боялась, или не решалась, или ей было просто лень стараться и напрягаться, хотя на словах она хотела бы заниматься многими делами. Но и это ещё не всё. Его запреты служили причинами частых ссор, и муж часто дарил ей подарки, чтобы помириться. Когда он стал ей всё разрешать, подарки стали очень редкими. То есть жена извлекала тройную выгоду: во-первых, она – жертва деспота-мужа, поэтому он – плохой, а она хорошая (а это всегда приятно знать и чувствовать); во-вторых – она получала подарки, в-третьих, могла ругаться с ним, когда ей захочется поругаться, повод всегда находился. Или, например, муж не хочет идти в гости, но открыто этого не говорит, а начинает искать повод, чтобы остаться дома. Он может, например, затеять ссору из-за любого пустяка, «обидеться» на отповедь жены и со спокойной совестью остаться дома.

Или человек вяжется в какое-либо сомнительное дело, а когда разорится или будет уволен, говорит: «Ну почему это случается только со мной?» Мол, жалеите меня, жалеите, я – жертва.

В психологических играх бывают *жертва, преследователь, спаситель*. Некоторые любят быть жертвой, некоторые – спасителями, но никто не хочет считаться преследователем. Потому что преследователь – это плохой человек, он достоин только осуждения, он всегда виноват.

Существует множество различных психологических игр. Эрик Берн описывает 120 таких игр. Среди них:

## ИГРЫ НА ВСЮ ЖИЗНЬ

1. «Алкоголик»
2. «Должник»

3. «Ударь меня»
4. «Попался, негодяй!»
5. «Смотри, что я из-за тебя сделал»

#### СУПРУЖЕСКИЕ ИГРЫ

6. «Тупик»
7. «Суд»
8. «Фригидная женщина»
9. «Загнанная домохозяйка»
10. «Если бы не ты»
11. «Видишь, как я старался»
12. «Дорогая»

#### ИГРЫ НА ВЕЧЕРИНКАХ

13. «Какой ужас!»
14. «Изъян»
15. «Растяпа»
16. «Почему бы тебе не... – Да, но...»

#### СЕКСУАЛЬНЫЕ ИГРЫ

17. «Ну-ка, подеритесь!»
18. «Извращение»
19. «Насилуют!»
20. «Чулок»
21. «Скандал»

#### ИГРЫ ПРЕСТУПНОГО МИРА

22. «Полицейские и воры»
23. «Как отсюда выбраться»
24. «Надуем Джо».

Приведём краткое описание некоторых игр:

«Попался, негодяй!» – по малейшему поводу человек как с цепи срывается, подвергает другого огульной критике, ругает, возмущается – это напоминает психологическую защиту *замещение*.

«Какой ужас!» – здесь есть *агрессор, жертва и доверенное лицо*. «Моё несчастье такое ужасное!». Агрессор причинил какой-то вред или ущерб жертве (не оправдал ожиданий, обманул, расстроил, подшутил и т. п.). Чтобы предупредить эту игру, необходимо с самого начала взаимоотношений обговорить все условия – например, между врачом и пациентом, исполнителем работ и заказчиком. А лучше – заключить письменный договор об обязанностях обеих сторон. И тогда при смене, например, дверей или окон в квартире, не придётся хозяину быть подмастерьем и выносить самому весь строительный мусор.

«Смотри, что я из-за тебя сделал!» – человек срывает своё раздражение из-за того, что у него что-то не получается, на том человеке, который его отвлёт (т. е. «я не виноват»).

## Контрольные вопросы, задания и тесты

1. Какие теории межличностных отношений и взаимодействия вы знаете?
2. В чём суть транзактного анализа общения?
3. Как формируется аттракция?
4. Теория обмена и её основное содержание?

### Темы для докладов

1. Виды транзакций.
2. Психологические игры и их скрытые цели.
3. Компоненты межличностных отношений и взаимодействия.

### Тесты по теме 6.2. Межличностные отношения и взаимодействия

<p>S: Теории межличностного взаимодействия:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) теория аттракции</li> <li>b) балансные теории</li> <li>c) транзакционная теория</li> <li>d) теория драматургического подхода</li> <li>e) теория конфликтов</li> <li>f) теория обмена</li> <li>g) социально психологическая теория</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Основные положения теории обмена:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) люди не просто взаимодействуют, а обмениваются друг с другом информацией, какими-то благами</li> <li>b) человек стремится к «максимуму выигрыша» при обмене</li> <li>c) если человек получает нужные блага от взаимодействия, то контакт продолжается</li> <li>d) люди стремятся к симметричному обмену, чтобы награды участников были пропорциональны их затратам</li> <li>e) люди взаимодействуют, не считаясь с тем, кто, что и сколько дал друг другу</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Основные законы «теории обмена»:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) «закон агрессии» – если человек не получает вознаграждения, на которое рассчитывал, то агрессия становится более ценной для него</li> <li>b) «закон насыщения» – чем чаще человек</li> </ol>	<p>I:</p> <p>S: Согласно «теории транзактного анализа»:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) при взаимодействии и общении люди занимают одну из трёх психологических позиций</li> <li>b) человек может занимать позицию Взрослого, Родителя либо Дитя</li> <li>c) нередко взаимодействия людей – это игры в различные психологические игры</li> <li>d) люди не играют в психологические игры</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Основателем транзактного анализа является</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Эрик Берн</li> <li>b) Джекобсон</li> <li>c) Леон Фестингер</li> <li>d) Уильям Джеймс</li> </ol> <p>I:</p> <p>S: Транзактный анализ – это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) направление в психологии, исследующее поведение человека в межличностных отношениях</li> <li>b) метод последовательного расслабления мышц</li> <li>c) метод в психотерапии, при котором человек вводится в транс</li> <li>d) то же самое, что и гипноз</li> </ol>
---	--

<p>получал некое вознаграждение, тем менее ценным будет для него повторение этой награды</p> <p>c) закон забывания</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Основные принципы «теории обмена»:</i></p> <p>a) «принцип наименьшего интереса» – человек, который менее заинтересован в продолжении обмена и общения, обладает большей способностью диктовать свои условия обмена, получает власть</p> <p>b) «принцип монополии» – если человек обладает монопольным правом на некое вознаграждение, которое хотят получить другие участники обмена, то он навязывает им свою волю – отношения власти</p> <p>c) принцип удовольствия</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Основное положение «теории аттракции»:</i></p> <p>a) люди взаимодействуют друг с другом, если испытывают друг к другу симпатию, расположение (аттракцию)</p> <p>b) люди взаимодействуют друг с другом по необходимости</p> <p>c) люди взаимодействуют друг с другом добровольно</p> <p>d) люди взаимодействуют друг с другом по принуждению</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Согласно «теории аттракции», симпатия возникает, если:</i></p> <p>a) высока частота контактов</p> <p>b) существует физическая привлекательность</p> <p>c) партнёр – «ровня» по привлекательности и интеллекту, по статусу</p> <p>d) есть сходство интересов, мнений</p> <p>e) есть сходство происхождения</p> <p>f) нам нравятся те, кому мы нравимся</p> <p>g) человек к нам доброжелателен, внимателен, понимает нас</p> <p>h) есть физическое сексуальное влечение</p> <p>i) человек к нам недоброжелателен, невнимателен</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Согласно «теории аттракции»:</i></p> <p>a) для возникновения аттракции важно</p>	<p>e) направление в психологии и психотерапии, а также метод коррекции взаимоотношений</p> <p>I:</p> <p>S: <i>В своей речи употребляет чаще такие слова, как «возможно, вероятно, может быть»:</i></p> <p>a) ребенок с замедленным умственным развитием</p> <p>b) дитя</p> <p>c) холерик</p> <p>d) взрослый</p> <p>e) сангвиник</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Транзакции могут продолжаться сколь угодно долго, и при этом конфликта не будет, если они</i></p> <p>a) параллельные</p> <p>b) детские</p> <p>c) психологические</p> <p>d) перекрестные</p> <p>e) взрослые</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Дается не тот ответ, который ожидается, и результатом обычно является конфликт, разрыв отношений – это транзакции</i></p> <p>a) параллельные</p> <p>b) детские</p> <p>c) психологические</p> <p>d) перекрестные</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Транзакция – это:</i></p> <p>a) дистанция, которую соблюдают в различных ситуациях общения</p> <p>b) взаимодействия двух людей в форме обращения одного человека к другому</p> <p>c) то же, что и концепция</p> <p>d) и направление в психологии, и психотерапия, и метод коррекции взаимоотношений</p> <p>I:</p> <p>S: <i>Общение людей может продолжаться долго, если их транзакции являются</i></p> <p>a) параллельными</p> <p>b) перекрестными</p> <p>c) скрытыми</p>
--	---

<p>сходство интересов, мнений</p> <p>b) для возникновения аттракции важно сходство происхождения</p> <p>c) для возникновения аттракции важно сходство по привлекательности, интеллекту, статусу</p> <p>d) нам не нравятся те, кому мы нравимся</p> <p>I: S: Согласно «теории символического интеракционизма»:</p> <p>a) люди осмысливают намерения друг друга, ставят себя на место другого человека, приспосабливают свое поведение к ожиданиям и действиям других людей</p> <p>b) люди реализуют социальные роли через «подражание» в детстве, через «исполнение» и «выбор» тех ролей и групп, где человека ценят</p> <p>c) люди строят своё поведение, не считаясь с ожиданиями окружающих</p> <p>d) люди строят своё поведение вопреки ожиданиям окружающих</p> <p>I: S: Согласно «теории драматургического подхода»:</p> <p>a) люди как актеры разыгрывают роли, хотят произвести хорошее впечатление на других, скрывают свои недостатки и позор</p> <p>b) взаимодействие людей – это театральная пьеса</p> <p>c) люди строят своё поведение вопреки ожиданиям окружающих</p> <p>I: S: Согласно «балансным теориям»:</p> <p>a) взаимодействие людей зависит от того, насколько сбалансированы их мнения, установки по отношению друг к другу и третьим объектам (предметам, людям)</p> <p>b) продолжение отношений возможно при сбалансированных связях между мнениями людей «Друзья моих друзей – мои друзья», «Враги моих врагов – мои друзья»</p> <p>c) возможен разрыв отношений между людьми при диссонансе их мнений</p> <p>d) диссонанс мнений укрепляет отношения</p>	<p>I: S: <i>Общение людей может прерваться, а отношения прекратиться, если их трансакции являются</i></p> <p>a) параллельными</p> <p>b) перекрестными</p> <p>c) скрытыми</p> <p>I: S: <i>Общение, в которое люди вступают, имея скрытые мотивы и надеясь на психологический выигрыш, – это:</i></p> <p>a) вербальное общение</p> <p>b) невербальное общение</p> <p>c) психологическая игра</p> <p>d) психологический анализ</p> <p>I: S: <i>Согласно теории транзактного анализа, человек может занимать одну из следующих психологических позиций:</i></p> <p>a) Я плохой, Ты хороший</p> <p>b) Я плохой, Ты плохой</p> <p>c) Я хороший, Ты плохой</p> <p>d) Я хороший, Ты хороший</p> <p>e) Я не хороший и не плохой</p> <p>I: S: <i>Наиболее конструктивной психологической позицией является позиция</i></p> <p>a) Я плохой, Ты хороший</p> <p>b) Я плохой, Ты плохой</p> <p>c) Я хороший, Ты плохой</p> <p>d) Я хороший, Ты хороший</p> <p>I: S: <i>Э. Берн выделил и описал следующие психологические игры:</i></p> <p>a) «если бы не ты»</p> <p>b) «ну что, попался»</p> <p>c) «подумайте, какой ужас»</p> <p>d) «посмотри, что я из-за тебя сделал»</p> <p>e) «это ты меня втянула»</p> <p>f) «я никуда не гоюсь»</p> <p>g) «никому нельзя доверять»</p> <p>h) «а ну-ка подеритесь»</p> <p>i) «отвяжись, нахал»</p> <p>j) «я тебя не люблю»</p>
---	---

## Тема 6.3. Психология малых групп

### 6.3.1. Классификации видов групп

Есть разные классификации видов групп, в зависимости от признака, положенного в основу классификации (см., например, рисунок 6.10).

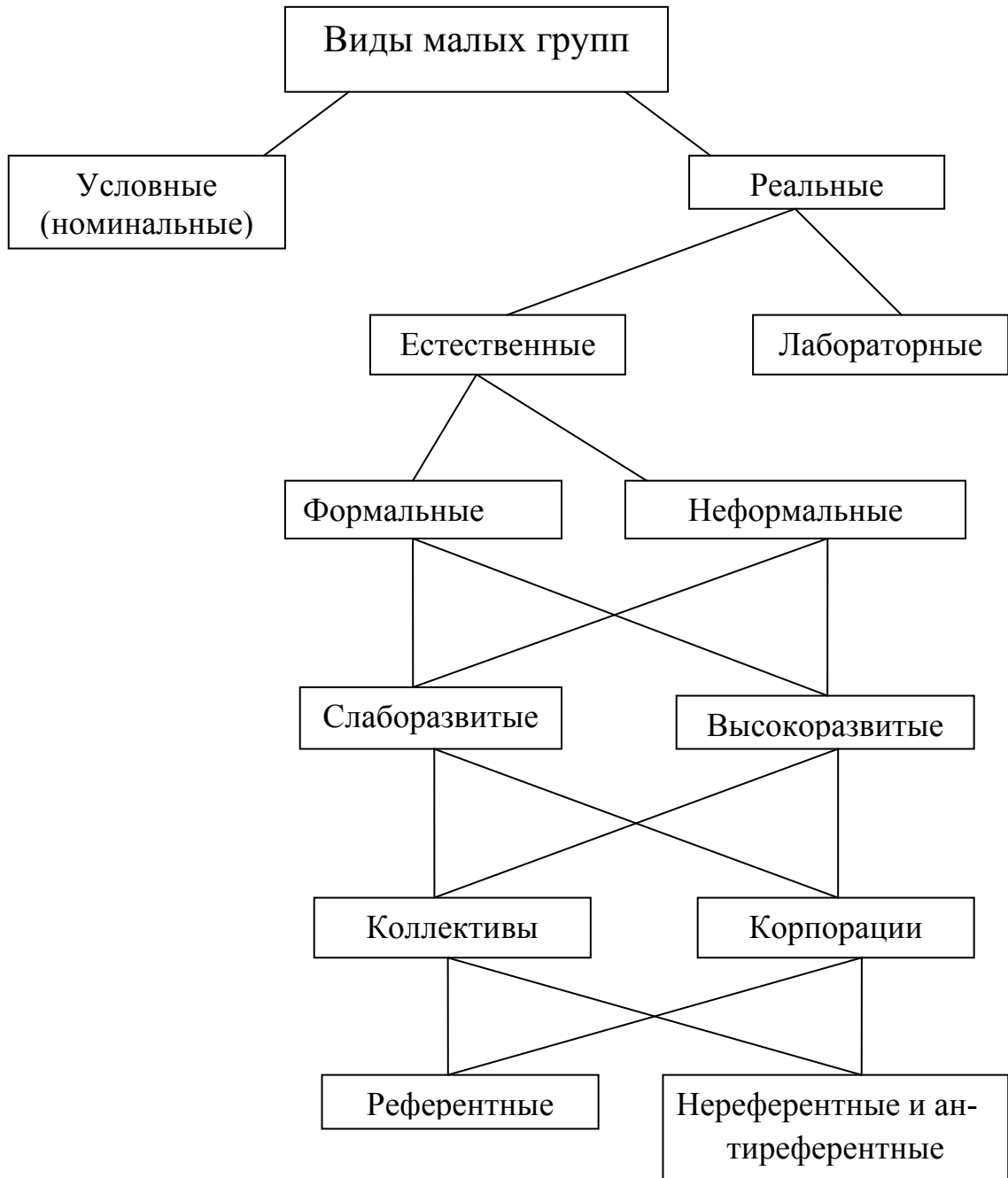


Рисунок 6.10 – Виды малых групп

Есть и более развёрнутая классификация – см. таблицу 6.8.



Таблица 6.8 – Классификация социальных групп

<b>Основание классификации</b>	<b>Вид группы</b>
Реальность существования	- условные - реальные
Условия функционирования	- естественные - лабораторные
Степень формализации	- формальные - неформальные
Способ образования	- стихийно возникшие – не официальные - специально организованные – официальные
Уровень развития	- слаборазвитые - высокоразвитые
Степень открытости	- коллективы - корпорации
Личностная значимость	- референтные - нереферентные и антиреферентные
Размер	- малые - средние - большие
Сфера совместной деятельности	- управленческие - производственные
Способ взаимодействия	- контактные (первичные) - дистанционные (вторичные)
Характер совместной деятельности	- практические (совместная трудовая деятельность) - гностические (совместная исследовательская деятельность) - эстетические (совместное удовлетворение эстетических потребностей) - гедонические (досуговые, развлекательно-игровые) - непосредственно коммуникативные - идеологические - общественно-политические
Социальная значимость	- социально положительные - асоциальные – социально деструктивные - антисоциальные – криминальные, преступные

*Условными, или номинальными,* называются группы, которые объединяют людей по какому-либо общему признаку. Это может быть возрастной, половой, национальный, профессиональный или какой-либо другой признак. В такой группе люди не ощущают своей принадлежности к ней, не знакомы со всеми членами группы – например, студенты, рабочие, интеллигенция, менеджеры, маркетологи, молодёжь, дети, пенсионеры.

*Реальные группы – это такие объединения людей, в которых существует общая деятельность, условия, обстоятельства, признаки, и люди определённым образом осознают свою принадлежность к группе (хотя мера и степень осознания могут быть различными).*

*По размеру группы делятся на большие и малые (контактные).* В малых группах, в отличие от больших, имеется возможность непосредственных контактов каждого с каждым. Количество членов малой группы составляет от 2-х (или 3-х, по мнению других авторов) до 15–30–40 (по мнениям разных авторов) человек. *Оптимальное число членов группы –  $7 \pm 2$  человека, т. е. 5–9 человек.* Именно в этих пределах возможно равномерное распределение внимания человека между другими членами группы, эмоциональное контактирование с ними, налаживание и поддержание межличностных отношений. Группы численностью более 12 человек плохо управляемы.

В учебниках по менеджменту, в основном, рассматриваются исключительно малые группы – *два или более лиц, взаимодействующих между собой и влияющих друг на друга.*

В зависимости от статуса группы в организациях делят на *формальные и неформальные.* *Формальные* – это группы, имеющие юридический статус, создаваемые руководством по приказу для закрепления разделения труда и улучшения его организации, роль и место которых в общем трудовом процессе определена в нормативных документах типа «Положения о подразделении», инструкциях, распоряжениях руководства.

По признаку выполнения формальной группой общественно значимой работы выделяют понятие *трудоу коллектив*. **Трудовой коллектив** – это группа людей, которые каждодневно работают вместе над выполнением производственных заданий. Фактически это рабочая группа. Главным признаком коллектива является налаженность, прочность и результативность деловых отношений между его членами, а также взаимозависимость.

При правильной воспитательной работе руководителя формируются: чувство товарищества, дружбы, чувство собственного достоинства и гордости за свой коллектив, взаимной ответственности, защищённости каждого члена коллектива, стремление к общему успеху, активность, богатство духовных интересов и отношений, здоровая мораль.

И наоборот, круговая порука, всепрощение, стремление удовлетворить личные корыстные, психологические и карьерные интересы в ущерб

интересам окружающих и организации – это признаки не коллектива, а *группировки*.

Среди формальных групп западные ученые выделяют *команды*. **Команды** – это рабочие (целевые) группы, создаваемые с целью и на время выполнения определённого задания и достигшие наивысшего уровня развития, при котором проявляется *синергетический эффект* (например, два человека могут выполнить такой объём работы, как три человека).

В психологии *корпорация* (сообщество, объединение) – группа, которая характеризуется высокой автономией, замкнутостью, закрытостью, изолированностью от других. Она начинает противопоставлять себя другим группам, удовлетворять свои потребности и интересы любой ценой: и за счет интересов членов своей группы, и за счет интересов других групп. Члены группы должны полностью подчиняться жестокой групповой морали, отказавшись от собственных индивидуальных интересов. Преобладают эффекты группового эгоизма и фаворитизма (Л. И. Уманский, 1980). Если группа-корпорация начинает удовлетворять свои интересы за счет общественных, то она превращается в преступную организацию.

В рыночной экономике *корпорация* – форма организации предпринимательской деятельности; организация, основанная на долевой собственности, имеющая юридический статус и характеризующаяся сосредоточением функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму.

*Комитеты* – специальные и постоянные группы, которым делегированы отдельные полномочия по управлению, координации деятельности и т. п. (совет директоров, правление банка, комитет профсоюза).

Ч. Кули выделял группы *первичные*, с непосредственными контактами между их членами, и *вторичные* – для общения в которых не обойтись без посредников.

Г. Хаймен выделял *группы членства*, где индивид пребывает реально, и *референтные группы* – те, поведение которых служит образцом для индивида. Есть также *антиреферентные* группы.

К основным признакам рабочих групп относят: наличие общих целей и задач деятельности; структуру, групповые процессы, групповые ценности, системы норм и санкций.

### 6.3.2. Групповые процессы

*Групповые процессы* – это процессы *коммуникации*; *интеракции* (*взаимодействия*) в соответствии со статусом, ролью, положением членов группы; *перцепции* (восприятие членами группы других членов и других групп); *аттракции* (появление привлекательности, влечения).

*К организационным процессам* относят: образование группы, формирование, нарастание сплочённости, давление в группе, лидерство, организацию совместной деятельности, принятие решений.

*Групповые ценности* – это то, что ценят члены группы, чем они дорожат, что считают важным для себя и для группы. К ним можно отнести: репутацию, межличностные и межгрупповые отношения, отношение начальства, качество работы, высокую производительность, коллективизм и взаимопомощь, надёжность, индивидуализм, сотрудничество или соревновательность, победу в конкуренции, принадлежность к данной группе и организации и т. д.

*Групповые нормы* – это элементы групповой культуры, правила должного, с точки зрения группы, поведения для каждого статусного уровня, а зачастую и для каждого её члена.

Группа ожидает надлежащего выполнения установленных ею норм и правил поведения, а при ненадлежащем поведении применяет санкции, направленные на корректировку поведения (поощрение и наказание).

*Примеры норм:* начинать работу точно в срок, а не с перекура; не опаздывать; честно и добросовестно выполнять свою работу, не минимизировать трудовые усилия; не отзываться плохо о членах своего коллектива за глаза; не «закладывать» коллег начальству, сообщая втайне от них об их промахах; не использовать ресурсы организации в личных целях – технику, компьютер, интернет, ксерокс, факс, сотрудников; не «тащить» с работы всё, что «плохо лежит»; не минимизировать рабочее время, удлиняя перерывы, сокращая сроки пребывания на рабочем месте; не отказывать в помощи коллегам; не отказываться от выполнения срочных и непредвиденных работ; не заниматься общественной работой и личными делами в рабочее время; все недоразумения разрешать открыто; уважать личность человека, не высмеивать его действия, не заниматься критикой ради критики, а лишь для пользы дела; быть честным и не лицемерить, не клеветать и т. д.

Попав в новый коллектив, человек сравнивает свои ценности и нормы поведения со сложившимися в данном коллективе. Если человек согласен с существующими гласными и негласными правилами, то он легко вливается в группу и начинает отождествлять себя с ней. Если не согласен – то будет окружён атмосферой враждебности, критики или безразличия, его будут сторониться, он так и останется чужаком, «белой вороной». В такой ситуации ни один человек не может долго находиться. Он или меняет свои взгляды, или уходит.

Часто работники, особенно линейные руководители, оказываются в ситуации, когда нужно выбирать между лояльностью группе и лояльностью начальству или организации. Выбрав лояльность группе, большинство даже себе не признаётся в том, что поддерживают поведение, которое выгодно группе, а не организации. Конечно, можно найти множество оп-

равданий тому, что группа работает не на полную мощность, придерживается не самых высоких с точки зрения блага организации стандартов поведения, – для этого существует такой вид психологической защиты, как *рационализация* – псевдоразумное, псевдологичное оправдание своего неразумного, нелогичного поведения. Оправдать, а вернее, найти оправдательные причины для *рестрикционизма* (минимизации трудовых усилий), *прокрастинации* (затягивания сроков выполнения работы), нежелания напрягаться при выполнении работы, можно всегда. Гораздо труднее делать дело не тяп-ляп, абы как, а старательно и тщательно.

Некоторые, наоборот, выбирают лояльность организации, а вернее, начальству, жертвуя дружбой, просто приятными отношениями и даже семьёй. Карьера, высокое статусное и материальное положение для них дороже всего. Каждый выбирает сам, что для него дороже – интересы группы или организации.

Состав группы, происходящие в ней процессы и групповые нормы определяют её потенциал. Выявление потенциала группы и степени его использования, а также определение и создание условий, в которых позитивная направленность потенциала используется эффективнее, а негативная перестает проявляться, составляет серьезную проблему для руководителя организации, лидера группы и её членов.

Именно в группе устанавливается положение индивида, его статус. *Статус* определяет позицию члена группы по отношению к другим, а *роль* – перечень функций, которые заданы личности группой и определяются спецификой совместной групповой деятельности. Всегда следует помнить, что в организованных, официальных группах и коллективах существует как бы двойное распределение функций: по штатному расписанию – вертикальное (начальник, заместитель) и горизонтальное, которое возникает стихийно («душа общества», «остряк-самоучка», «ворчун», «козёл отпущения», «индивидуалист – моя хата с краю» и т. д.).

Эти никем не установленные роли почти всегда воспроизводятся в любой более или менее постоянной группе, и те, кому они достаются, пребывают в них до тех пор, пока существует данная группа. Окружающие уже ждут и как бы требуют от них определенного поведения.

По отношению к личности группа может играть как положительную, так и отрицательную роль. Если она обеспечивает удовлетворение потребностей личности, а установленный ею статус соответствует ожиданиям личности, это можно считать положительным моментом в развитии личности (профессиональном, социальном, культурном, физическом и т. д.). Если этого не наблюдается, возможна деградация личности, искажение развития, конфликт между личностью и группой. Это отмечали немецкие ученые В. Зигерт и Л. Ланг, особенно для личности, находящейся на стадии удовлетворения потребностей в уважении и самореализации.

В 60-х годах двадцатого столетия американский психолог С. Милграм провёл серию экспериментов по изучению степени влияния на поведение и моральные ценности личности «другого» или «других» (другой авторитетной личности или группы).

В эксперименте испытуемому предлагалось «учить» другого человека, прибегая к наказанию ударом тока разной силы при проявлении «недостаточного прилежания». Такой удар мог быть доведен до смертельно опасной силы. Естественно, ситуация была инсценирована, но испытуемый об этом не знал. Так вот, большинство испытуемых доводило степень своего воспитующего воздействия (невзирая на вопли «жертвы учения») до уровня, на котором объект их воздействия должен был бы погибнуть.

Полученные результаты С. Милграм объяснил так: люди, живущие в обществе, склонны доверяться тем, кто им кажется авторитетным, занимающим более высокое положение, имеющим более высокий статус, обладающим большими знаниями. Степень доверия авторитету может простираться вплоть до нанесения под его влиянием непоправимого вреда себе.

Этот эксперимент показывает исключительно сильное влияние, причём отнюдь не всегда положительное, группы, лидера, авторитета на поведение человека. Тот, кто обычно добровольно входит в состав группы, волей или неволей должен воспринимать нормы и правила, действующие в группе, иногда ценой потери своего морального лица. Поговорка на этот счёт гласит: «В волчью стаю попал – по-волчьи вой, иначе съедят».

Группа способна подчинить себе человека, заставить его поступать вопреки собственным убеждениям, но только в том случае, когда пребывание в ней для человека более ценно, чем сохранение собственных моральных принципов, либо если уход из группы ставит под угрозу здоровье, жизнь.

Группа же и помогает человеку усвоить её нормы и ценности, осуществить социализацию. Человек не может пребывать вне каких бы то ни было групп длительное время. Вне общества, вне группы себе подобных он деградирует, теряет способность общения, взаимодействия. Прототип Робинзона Крузо – моряк А. Селкирк после длительного пребывания на необитаемом острове так и не смог, возвратившись домой, стать опять полноценным членом общества: он искал уединения, жил в самом глухом углу усадьбы своего отца и довольно скоро умер.

Формальные и неформальные группы проходят примерно одни и те же стадии развития, и чем выше уровень развития группы, тем выше эффективность её деятельности. Самая высокая эффективность – у команды. Развитие группы (коллектива) – очень сложный процесс, который никогда не протекает стихийно, без сознательной целенаправленной работы и руководителей, и членов коллектива.

### 6.3.3. Этапы развития группы

Развитие малой группы представляет собой процесс смены этапов, или стадий, различающихся по характеру доминирующих тенденций во внутригрупповых отношениях: дифференциации и интеграции.

В концепции Л. И. Уманского (1980) поэтапное развитие группы характеризуется последовательной сменой стадий, различающихся степенью психологической интегрированности в деловой и эмоциональной сферах. Отечественная модель развития групп состоит из пяти этапов:

1) этап номинальной группы – характеризуется внешним, формальным объединением индивидов вокруг поставленных социальных задач;

2) этап группы-ассоциации – этап образования группы, в которой взаимоотношения строятся вокруг лично значимых целей (группа друзей, приятелей); намечается начальная межличностная интеграция в сфере эмоциональных отношений;

3) этап группы-кооперации – образование группы, отличающейся реально действующей организационной структурой; межличностные отношения носят деловой характер, подчинённый достижению требуемого результата в выполнении конкретной задачи в определённом виде деятельности;

4) этап группы-автономии, которая характеризуется высоким внутренним единством как в сфере деловых, так и в сфере эмоциональных отношений;

5) этап группы-корпорации наступает в результате изоляции группы и концентрации активности её членов на узкогрупповых целях; характеризуется опосредованностью отношений лично значимым, но асоциальным по своим установкам содержанием групповой деятельности;

6) этап коллектива – высшая форма развития социальной общности.

Существуют и другие классификации этапов развития вновь созданной группы (причина создания – или приход нового руководителя, или авторитетного специалиста, или замена 1/4 работников). Некоторые из них показаны в таблице 6.9.

Таблица 6.9 – Этапы развития группы

Авторы и/или источники			
Авторы М. Вудкок Д. Фрэнсис	– и	Источник: А. Н. Занков- ский	Источник: А. А. Урбанович
Автор – Лутошкин Л. Н.			
Этапы развития группы			
1. Притирка	1. Формальное объединение	1. Возникно- вание	1. «Песчаная россыпь» – каждый сам по себе

2. Ближний бой	2. Брожение	2. Формирование неформальных групп	2. «Мягкая глина» – возникают внутренние связи
3. Совершенствование и экспериментирование	3. Нормообразование	3. Стабилизация	3. «Мерцающий маяк» – «горит» не постоянно, а периодически
4. Эффективная работа	4. Деятельность	4. Совершенствование или распад	4. «Алый парус» – уверенно движется вперед, но бывают бури
5. Зрелость	–	–	5. «Горящий факел» – «горит» ровно и устойчиво

Рассмотрим подробнее классификацию М. Вудкока и Д. Фрэнсиса.

1. **Притирка.** Члены группы присматриваются друг к другу. Определяется степень личной заинтересованности в том, чтобы работать в этой организации. Личные чувства и переживания маскируются или скрываются. Активная, творческая и воодушевляющая коллективная работа фактически отсутствует. Психология – исполнительская, преобладает настроенные ожидания, настороженности. Общение – диадами. Люди осторожничают, стремятся не брать на себя ответственность, но стараются показать своё «Я».

2. **Ближний бой.** Этап борьбы и переворотов, этап, когда образуются неформальные группы, выдвигаются личности, претендующие на роль неформального лидера (иногда может происходить и силовая борьба за лидерство), когда разногласия выражаются более открыто по сравнению с первым этапом. Сильные и слабые стороны отдельных членов группы (как личностные, так и профессиональные) выявляются всё более отчетливо. Может возникнуть противодействие руководителю со стороны отдельных подчинённых. На этом этапе группа начинает обсуждать способы достижения согласия, стремится наладить эффективные взаимоотношения. Выявляется лидер, обростаёт группой поддержки, внедряются нормы, от которых, возможно, некоторые будут страдать. Начинают работать два механизма: желание сохранить свою индивидуальность и в то же время быть интегрированным членом группы.

3. **Совершенствование и экспериментирование.** На этом этапе члены группы осознают свой потенциал, все более актуальной становится проблема эффективного использования способностей и ресурсов организации. Возникает интерес к тому, как можно работать лучше. Методы работы пересматриваются и совершенствуются. Появляется желание экспериментировать и реально повышать эффективность работы организации. Взаимоадаптация членов группы, закрепление позитивных личностных



отношений между большинством из них. Роли распределены, но многим это не устраивает, может быть задвинут талант – если лидер и актив недостаточно компетентны и умны. Попытки что-либо изменить наталкиваются на противодействие и конфликт.

Недовольные демонстрируют психозащитное поведение: превосходство, шутовство, пунктуально выполняют все инструкции. Аутсайдер провоцирует агрессию, уходит от участия в обсуждении. Группа теряет ресурсы.

**4. Эффективная работа.** Отношения стабилизировались. Группа приобретает опыт успешного решения проблем и использования ресурсов. Сложилась социальные нормы, групповое мнение, неформальная структура коллектива. Наблюдается глубокая интернализация (признание всеми членами группы её норм, правил, целей, установок).

Работники переживают чувство гордости за свою принадлежность к «команде-победительнице». Возникающие проблемы исследуются реалистически и решаются творчески. Управляющие функции могут делегироваться различным членам организации в зависимости от конкретных задач. Люди доверяют друг другу, поддерживают друг друга, но интересы группы не всегда на первом месте, возможны недоразумения и срывы.

**5. Зрелость.** На этом этапе группа – сплочённый коллектив, в котором реальные общие цели сочетаются с индивидуальными целями большинства членов организации. Группа превращается в согласованно действующую общность. Действуют прочные связи между членами организации. Людей оценивают по их достоинствам, а не по претензиям. Отношения носят неформальный характер. Личные разногласия разрешаются без отрицательных эмоций, конфликтов и психического напряжения. Организация показывает отличные результаты. Расширяется делегирование полномочий, всё больше членов организации участвуют в планировании и принятии решений. Интересы группы и личности уравниваются. Ориентированы на совместную деятельность. Сплочённость высокая.

Далеко не все коллективы выходят на четвёртую и пятую стадии развития. На каждом этапе возможны негативные тенденции и возврат группы на предыдущие стадии развития или вообще её распад.

К наиболее важным характеристикам развития коллектива и социально-психологического климата в нём относят:

- сплочённость,
- ответственность,
- коллективизм,
- контактность,
- открытость,
- организованность,
- информированность.

Для менеджера коллектив – главная опора в его работе. Ведь коллектив – «самое мощное орудие, известное человеку».

Главное, что отличает группу высокого развития (команду) от обычной рабочей группы, – это высокая сплочённость.

**Сплочённость** – 1) высокая эмоциональная и коммуникативная объединённость, взаимосвязанность; 2) степень эмоциональной связи членов группы друг с другом; 3) это мера тяготения членов группы друг к другу и к группе.

Высокосплочённая группа – это группа, члены которой испытывают сильную тягу друг к другу и считают себя похожими. *Сплочённый*, как пишет С. И. Ожегов, – дружный, единомышленный, организованный (Один за всех, и все за одного).

Отрицательным последствием высокой степени сплочённости может стать групповое единомыслие.

*Групповое единомыслие* – совпадение норм и правил поведения, отношения к чему-либо или к кому-либо; следование членов группы общим мнениям, общим ценностям, правилам, нормам поведения. Члены группы считают, что несогласие подрывает их сплочённость, согласие и гармонию, и поэтому несогласия следует избегать. По этой же причине член группы решает, что лучше не высказывать своего мнения. В атмосфере группового единомыслия первостепенная задача для отдельной личности – держаться общей линии в обсуждении, даже если она имеет иную информацию или иное убеждение. Эта тенденция самоукрепляется, поскольку никто не выражает мнений, отличных от других, и не предлагает иную, противоположную информацию или точку зрения, и каждый полагает, что все остальные думают одинаково. Поскольку никто не высказывается, никто не знает, что другие члены могут тоже быть скептически настроены или не согласны. В результате проблема решается с меньшей эффективностью, так как вся необходимая информация и альтернативные решения не обсуждаются и не оцениваются. Когда налицо групповое единомыслие, возрастает вероятность принятия не самого эффективного или малоэффективного решения.

Каковы объективные, измеримые критерии сплочённости, как её оценить? Предложения были разные.

1. Оценить сплочённость частотой и устойчивостью межличностных и, прежде всего, эмоциональных контактов.

2. Построить социометрическую матрицу (Якоб Морено) и определить число взаимных выборов, основанных на эмоциональной привлекательности.

3. Определить число совпадений, сходства взглядов, мнений, оценок и представлений по отношению к значимым для членов группы явлениям, событиям, людям, т. е. групповое согласие.

4. Определить ценностно-ориентационное единство (ЦОЕ) группы,

предложенное А. В. Петровским и В. В. Шпалинским (1978).

Сплочённость группы нарастает по мере её развития и в основе её – **совместимость**. *Совместимость* – согласованность при осуществлении деятельности.

В социологии труда различают такие виды совместимости:

- 1) **физическая** (по силовым параметрам, по выносливости);
- 2) **психофизиологическая** (по параметрам анализаторных систем, таких как зрительная, обонятельная, осязательная, слуховая, их чувствительности). Наблюдается определённое сходство психофизиологических характеристик людей и на этой основе согласованность их эмоциональных и поведенческих реакций, синхронизация темпа совместной деятельности;
- 3) **социально-психологическая** (по интегрированным личностным свойствам, таким как характер, темперамент, коммуникативность, вкусы, пристрастия). Наблюдается эффект оптимального сочетания типов поведения людей в группе, а также общности их социальных установок, потребностей и интересов, ценностных ориентаций;
- 4) **социально-идеологическая** (по идейным взглядам, социальным ценностям, установкам).

Авторы «Социальной психологии» выделяют отдельно **психологическую совместимость** и определяют её как способность членов группы (коллектива) к совместной деятельности, основанную на их оптимальном сочетании. *Совместимость бывает обусловлена как сходством каких-либо одних свойств членов группы, так и различием других*. Последнее приводит к **взаимодополняемости** людей в условиях совместной деятельности.

В разных трудовых обстоятельствах требования к степени совместимости различны, но решать эту задачу необходимо всегда. Бывает, что наиболее продуктивным является не сходство параметров, а их взаимодополнение, что определяющими являются один или два вида совместимости, а остальные несущественны. В каждом случае формирования работоспособной группы целесообразно привлечение специалистов по психологии, социологии, социальной психологии.

Малая группа, состоящая из уникальных личностей, является уникальным явлением. Поэтому, хотя и выявлены некоторые общие для малых групп проблемы и характеристики, значение их параметров в каждой конкретной группе уникально.

В совместной деятельности выявлено наличие таких феноменов, как *социальная фасилитация* и *социальная ингибция*; это влияние присутствия других на качество и скорость получения конечных результатов, причем в общем случае повышается скорость, но снижается качество. При наличии хороших отношений в группе повышаются и скорость, и качество результатов.

Однако в конкретном случае на результаты совместной деятельности может влиять такое большое количество разнообразных личностных факторов (*включая мотивы и потребности, особенности темперамента и характера, психическое состояние, уровень компетентности, направленность, ценности, ожидания, нравственные качества, отношение друг к другу, к собственно совместной деятельности, к лидеру и др.*), что можно говорить только о вероятностном прогнозе результатов совместной деятельности.

Важной в групповой деятельности является *проблема информации о целях и факторах деятельности*. Положительное значение информированности человека о происходящих событиях, их причинах и возможных последствиях может рассматриваться в нескольких плоскостях.

*Получение доступа* к информации является признаком уважительного отношения организации к работнику и предполагает ответное выражение уважения в форме добросовестного исполнения обязанностей. *Информированность*, а ещё лучше *участие в принятии решений*, формируют чувство причастности к происходящему в организации и чувство значимости. *Ощущение собственной значимости* позволяет человеку планировать своё развитие и карьеру, а это определяет положительную установку на труд в данной организации и стремление к успеху именно в ней; создает ощущение удовлетворенности трудом и ориентирует на полную отдачу. Информированность снижает потребность в получении информации из других источников, удовлетворяет естественное любопытство и препятствует появлению неформальных групп и лидеров на почве недостатка информации.

В организациях с развитой системой информирования сотрудников снижается действенность такого неформального вида коммуникаций, как слухи, которые ухудшают социально-психологический климат в коллективе.

Для характеристики эмоциональной напряжённости в коллективе Э можно использовать известную формулу психолога П. В. Симонова из его потребностно-информационной теории эмоций (в адаптированном виде):

$$\text{Э} = \text{П} (\text{Н} - \text{С}),$$

где П – потребность в информации;

Н – необходимая информация;

С – имеющаяся информация.

Согласно этой формуле, эмоциональная напряжённость в коллективе поставлена в прямую зависимость от разницы между необходимой и предоставляемой информацией: чем ближе эта разница к нулю, тем спокойнее и работоспособнее коллектив, тем ниже эмоциональная напряжённость, меньше оснований для появления слухов и неформальных групп.

Инструментарий выявления характеристик группы, определения статуса её членов, социально-психологического климата достаточно хорошо

разработан. Наиболее известен метод социометрии, позволяющий определить эмоциональный и социальный статус каждого члена группы. Известен также тест «Экспресс-методика по изучению социально-психологического климата в трудовом коллективе» (авторы – О. С. Михалюк и А. Ю. Шалыто. Есть так же тест «Оценка психологической атмосферы в организации».

Используя ту или иную теорию мотивации, можно разработать опросный лист и выявить преобладающие мотивы и потребности членов коллектива, их направленность, интересы, т. е. факторы совместимости. Применимы и личностные опросники, позволяющие определить особенности личностей, поведения в конфликте и другие качества, которые необходимо учитывать при организации совместной деятельности.

На чувство удовлетворённости значительно влияет характер отношения руководства к подчинённым. Согласно исследованиям, если руководство было одинаково внимательным к их производственным и личным делам, люди были более довольны своей работой, чем те, кто заявлял о невнимании к ним со стороны руководителей. Удовлетворённость трудом выразили и работники, с которыми руководители часто советуются. Это относится ко всем уровням цехового руководства – от мастера до начальника цеха. Чувство удовлетворённости у рабочих связывается и с уверенностью в том, что и они влияют на решения руководителей. Таким образом, демократический стиль руководства способствует формированию благоприятного социально-психологического климата.

Следующий фактор, воздействующий на климат коллектива, обусловлен *индивидуальными психологическими особенностями* его членов. Каждый человек уникален. Его психологический склад представляет собой то или иное сочетание личностных черт и свойств, создающее своеобразие характера в целом. Сквозь призму особенностей личности преломляются все влияния на неё со стороны внешней среды. Отношения человека к данным влияниям, выражаемые в его личных мнениях и настроениях, в поведении, есть не что иное, как индивидуальный «вклад» в формирование климата коллектива.

Естественно, когда речь идет о психике коллектива, то её не следует понимать как сумму индивидуально-психологических особенностей каждого из его членов. Это новое качественное образование. Итак, для формирования того или иного социально-психологического климата коллектива имеют значение не столько индивидуальные свойства его членов, сколько эффект их сочетания – уровень психологической совместимости.

Большое значение для *социально-психологического климата* коллектива имеет *согласованность функциональных ролевых ожиданий*, т. е. представлений о том, что именно и в какой последовательности должен делать каждый член коллектива при реализации общей для всех цели; *ценностно-ориентационное единство* – близость оценок и позиций в вопросах,

важных для жизни коллектива в нравственной и деловой сфере, в подходе к целям и задачам деятельности.

Благоприятная психологическая атмосфера (*социально-психологический климат*) создаётся корректным и доброжелательным отношением друг к другу, вежливостью, точностью, обязательностью, порядочностью. Необходимо *синтонное* (созвучное с потребностями партнёра) поведение. Слова, описывающие положительную психологическую атмосферу: *дружелюбие, согласие, доверие, взаимопонимание, уважение, отзывчивость, продуктивность, теплота, сотрудничество, взаимоподдержка, интерес, успешность, удовлетворённость*.

Для социально-психологического климата производственных коллективов по сравнению с другими типами коллективов характерна большая зависимость от условий и технологий труда. Например, ненормальная температура и освещённость в помещении, недостаточность его кубатуры, загазованность, шум создают такую обстановку, которая вызывает психическую напряжённость работников и провоцирует межличностные конфликты.

#### **6.3.4. Межгрупповые отношения и взаимодействия**

Типы межгрупповых отношений: *сотрудничество, нейтралитет, соперничество (конкуренция), вражда*.

Межгрупповые отношения и взаимодействия зависят от многих взаимных представлений членов групп. В целом межгрупповые представления отличаются яркой эмоциональной окрашенностью, резко выраженной оценочной направленностью, а потому их истинность, точность и адекватность весьма невысоки. Так, свойственная им стереотипность часто приводит к приписыванию сходных характеристик всем членам какой-либо группы или социальной общности без достаточного осознания возможных различий между ними. Названные особенности межгруппового восприятия чётко проявляются в процессе установления различий между собственной и другой группами, играющем важнейшую роль в детерминации межгрупповых отношений.

Наиболее типичный эффект межгруппового сравнения – тенденция к завышенной оценке достоинств своей группы, выражающаяся в стремлении всячески благоприятствовать ее членам в противовес членам «чужих» групп (*эффект межгрупповой дискриминации*) и нередко сопровождающаяся недооценкой последних (*внутригрупповой фаворитизм*). Менее распространена обратная тенденция – установление позитивно оцениваемых различий в пользу какой-либо другой группы, которой отдаётся предпочтение перед собственной. В крайних выражениях первая тенденция приводит к возникновению напряжённости и враждебности в межгрупповых от-

ношениях, вторая – к ослаблению внутригрупповых связей, девальвации внутригрупповых ценностей, дестабилизации и дезинтеграции группы как таковой.

Отечественными исследователями обоснован вторичный характер этих эффектов по отношению к объективным условиям взаимодействия групп, вопреки широко распространенному в зарубежной психологии мнению об их универсальности и неизбежности в межгрупповых отношениях. Так, показано, что эти эффекты определяются типом совместной межгрупповой деятельности, зависят от уровня группового развития и нетипичны для подлинного коллектива. Подчеркивается, что как социальное явление межгрупповые отношения в конечном счете обусловлены не психологическими механизмами установления тождества и различия, симпатии и антипатии, а идеологическими, экономическими, политическими и другими социальными факторами.

Подчеркнём: западные учёные имеют другое мнение: они полагают, что именно психология человека порождает указанные выше искажения в представлениях. В концентрированной форме эти подходы изложены в книге Л. Д. Столяренко «Основы психологии»; они приводятся ниже в сокращённом варианте.

Впервые стройная система психологических взглядов на область межгрупповых отношений была выдвинута в поздних работах З. Фрейда. В описании межгруппового взаимодействия он многое заимствовал из работ Г. Лебона и У. МакДауголла: 1) под влиянием толпы люди обнаруживают свою базовую инстинктивную природу, свои бессознательные агрессивные влечения (Лебон); 2) инстинкт агрессивности и драчливости побуждает группы людей, общины и страны воевать друг с другом (МакДауголл). Анализируя межгрупповые взаимодействия, Фрейд утверждал: неизбежна межгрупповая враждебность; функция этой враждебности заключается в том, что она является главным средством сплочения и стабилизации группы. Механизмом формирования враждебности к «чужим» и привязанности к «своим», по мнению Фрейда, является Эдипов комплекс, амбивалентность эмоциональных отношений в семье, когда к отцу ребёнок испытывает и любовь, и ненависть: любовь к отцу трансформируется в идентификацию с лидером группы, в привязанность к своей группе, а враждебность переносится на чужую группу.

З. Фрейд, К. Лоренц полагают, что *агрессивное поведение людей является следствием биологически заданной агрессивности, которая направляется на соседей и способствует сохранению группы.*

2. С позиции гипотезы фрустрации-агрессии Н. Миллера и Д. Долларда, агрессивное поведение возникает тогда, когда человек или группа подвергается *фрустрации*. Под фрустратором понимается любое условие, блокирующее достижение желаемой цели.

Фрустрация вызывает чувство гнева, что вызывает открытую агрессию, причем существует неизбежность переноса агрессии на всех «других», «похожих» на тех, кто оказал фрустрирующее воздействие в прошлом (в качестве признаков похожести выступает групповая и этническая принадлежность). Даже если человек не испытал непосредственно фрустрирующего воздействия, а являлся лишь пассивным свидетелем сцен жестокости, у него усиливаются агрессивные реакции.

3. Среди подходов, анализирующих индивидуальные различия в отношениях человека с другими группами, известна концепция «авторитарной личности» Т. Адорно. *Отношение к чужим группам зависит от процесса социализации ребенка в раннем детстве*, от амбивалентности эмоциональных отношений в семье. У человека, воспитанного в семье, где царят формальные, жёстко регламентированные отношения, часть агрессивности выплескивается на внешние группы. Для этих людей была характерна тенденция неприятия всех чужих групп и народов и завышения оценки собственной группы, своего народа. Авторитарная личность почтительно относится к любому представителю власти (как к родителю), хотя внутренне и бессознательно сохраняет враждебность и агрессию, которая по механизму замещения направляется на другие социальные группы, этнические меньшинства. Такая «авторитарная личность» отрицательно относится к чужим народам, проявляет агрессивность, цинизм, слепое следование авторитетам, механическое подчинение общепринятым ценностям своей культуры, стереотипность мышления, подверженность суевериям. Социальные условия могут способствовать тому, что авторитарная личность становится на какое-то время типичной в той или иной стране.

4. Ситуативный подход к анализу межгрупповых отношений реализуется в *теории реальных конфликтов*. М. Шериф утверждает, что *межгрупповые конфликты есть результат несовместимых групповых интересов*, когда только одна из взаимодействующих сторон может стать победительницей, причём в ущерб интересам другой. *Конкуренция групп ведёт к враждебности*, которая проявляется в негативных стереотипах и социальных установках, а также в росте групповой сплочённости. А всё вместе это приводит к враждебным действиям. Конфликт интересов быстро перерастает в агрессивную враждебность, а взаимодействие с негативно оцениваемой чужой группой увеличивает групповую сплочённость и создает новые символы групповой идентичности. Таким образом, *характеристики самого межгруппового взаимодействия приводят к появлению межгрупповой враждебности*. «Естественное средство, способное уменьшить враждебность, – наличие и возможность осуществления «высших целей», которые требуют общих усилий со стороны всех членов всех групп в процессе их совместной деятельности» (М. Шериф).



5. *Реалистическая теория* межгруппового конфликта (Д. Кэмпбелл) гласит: реальный конфликт интересов между группами обуславливает отношения конкуренции и ожидание реальной угрозы со стороны другой группы, что вызывает враждебность между группами и увеличение внутригрупповой солидарности. То есть межгрупповая враждебность зависит исключительно от внешних факторов, поэтому *изменяя внешние факторы, можно усиливать или уменьшать степень межгрупповой напряжённости.*

6. Когнитивный подход к оценке межгруппового взаимодействия исходит из того, что люди по-разному оценивают, воспринимают свою и чужие группы, в частности, *склонны переоценивать результаты собственной группы и недооценивать результаты чужой группы*, даже если и не было ситуации межгруппового соревнования. В рамках когнитивного подхода теория социальной идентичности (А. Тэшфел) утверждает, что *условием для возникновения межгрупповой враждебности* являются не обязательно несовместимые интересы и цели, а порой *достаточно просто наличия осознания своей принадлежности к группе, т. е. наличия социальной и этнической идентичности.* Эксперименты показали, что межгрупповая дискриминация возникает, даже когда собственные интересы личности совершенно не затрагиваются и не связаны с актом благоприятствования чужой группе, не существует никакого межгруппового соревнования и нет никакой предшествующей или существующей враждебности между группами. Любая совокупность людей будет характеризовать себя как группу, когда субъективно воспринимаемая разница между ними меньше, чем разница между ними и другими людьми в данных условиях. Групповая сплочённость выступает как степень воспринимаемого сходства между собой и другими: поэтому общие неудачи, успехи, опасности увеличивают групповую сплочённость, выступая в роли «общей участи» для людей данной группы. *Конкурентное взаимодействие* между группами подчёркивает, а *кооперативное сотрудничество* затушёвывает воспринимаемые различия и границы между группами. *Самый лучший способ уменьшить межгрупповой конфликт – упразднить различия между группами*, поэтому кооперативное сотрудничество будет смягчать конфликт только в той степени, в какой оно достигнет этого результата. Когда общие дела будут осознаны участниками взаимодействия и на их основе возникает межгрупповая кооперация, это не приведет автоматически к разрешению межгруппового конфликта – последнее будет зависеть от того, насколько взаимодействие способствует формированию единой, включающей в себя предыдущие, группы. Дж. Тэрнер считает, что если сохраняется межгрупповое деление, то межгрупповая кооперация может и не улучшить межгрупповые отношения, а когда непосредственная цель кооперации будет достигнута, сохраняющееся межгрупповое деление может вновь вызвать к жизни конфликт интересов и межгрупповую враждебность. *Для успеха межгрупповых переговоров*

*необходимо, чтобы представители сторон – групп – выступали не только с позиции своей групповой принадлежности, сколько с позиции единой группы, пытающейся найти решение проблемы.* Исследования показали, что действия, ведущие к лишению, обездоливанию, депривации своей группы, более важны для возникновения межгрупповой враждебности и включения в движение протеста, чем личная депривация. Таким образом, *межгрупповое сравнение* является важным фактором, влияющим на социальное поведение в групповом контексте.

Межгрупповая дискриминация тесно связана в концепции А. Тэшфела с цепочкой когнитивных процессов: «социальная категоризация – социальная идентификация – социальное сравнение – межгрупповая дифференциация – межгрупповая дискриминация».

Факт группового членства сам по себе обуславливает развертывание этих когнитивных процессов, неизбежно приводящих к межгрупповой дискриминации.

*Члены доминантной группы демонстрируют большую тенденцию к социальной конкуренции.* Но только до определённого предела – наиболее могущественные группы могут себе позволить не проявлять социальной конкуренции к группе меньшинства.

Обычно члены чужой группы воспринимаются как более похожие друг на друга, чем они есть на самом деле. Нередко наблюдается деиндивидуализация, выражающаяся в чувстве собственной анонимности, что облегчает осуществление агрессивных действий по отношению к «врагам». Чем больше сходных элементов оформления внешности (одежда, причёска, раскраска лица), способствующих деиндивидуализации у членов племени, тем более оно агрессивно.

Бывает, что *члены разных групп воспринимаются как более отличающиеся друг от друга, чем они есть на самом деле.* Часто культурные и языковые границы между этническими общностями трудно уловимы, но в ситуации конфликта эти различия воспринимаются как четкие, яркие, важные.

На протекание этнического конфликта влияет и такая особенность восприятия социальной информации, как феномен «иллюзорной корреляции», когда какие-то два события воспринимаются как тесно связанные между собой, хотя на самом деле связь между ними либо вообще отсутствует, либо намного слабее, чем воспринимается. *Поиск «козлов отпущения» в ходе этнических конфликтов осуществляется с помощью механизма социальной каузальной атрибуции – т. е. виновником всех бед считается чужая группа.*

Часто встречается особая форма каузальной атрибуции – *атрибуция заговора* – т. е. предполагается, что несчастья – это результат чьих-то действий, какого-то заговора, и прежде всего группового заговора «врагов»,

чужих групп, или социальных и этнических групп меньшинств. Но почему на группы меньшинств возлагается ответственность за все несчастья какой-либо группы или всего общества? Французский психолог С. Московичи предполагает, что это происходит потому, что любое меньшинство, даже не подозревая об этом, нарушает запреты, обязательные для каждого в том или ином обществе, т. е. своим стилем жизни, взглядами, действиями меньшинство выделяется от других, как бы бросает вызов большинству, что вызывает ненависть этого доминантного большинства. Кроме ненависти и презрения к меньшинству, большинство испытывает чувства страха, подчинённости, скрытой зависти, считая, что меньшинство устраивает заговоры и вредит большинству, используя таинственные силы.

*Деятельностный подход* к оценке межгруппового взаимодействия объясняет, что объективные условия, в которых существуют и взаимодействуют те или иные социальные группы, обуславливают развитие когнитивных процессов, которые в свою очередь влияют на межгрупповое поведение и взаимодействие. Объективно существующие отношения, взаимозависимость между группами определяют и актуальное межгрупповое взаимодействие.

Рассмотренные закономерности взаимодействия между группами объясняют и особенности взаимодействия между этническими группами.

Восприятие своей этнической группы по сравнению с другими этническими группами сопровождается сознательным и бессознательным предпочтением своей группы – проявляется феномен *этноцентризма* (*мы лучше*). Современные исследователи рассматривают этноцентризм как присущее людям свойство «воспринимать и оценивать жизненные явления сквозь призму традиций и ценностей собственной этнической группы, выступающей в качестве некоего эталона» (И. Кон). *Эталонным* может рассматриваться всё, что угодно: религия, язык, литература, пища, одежда, жилища, обычаи, нормы поведения и общения и пр.

Хорошие взаимоотношения с представителем другого народа люди часто объясняют национальными особенностями своей группы и индивидуальными особенностями партнера по общению: «мы» ладим с людьми, потому что *нашему народу* присущи положительные качества (доброта, отзывчивость, общительность и т. п.), а если кто-то из «них» устанавливает хорошие отношения с «нами», то только благодаря своим *личностным* особенностям.

Успехи членов своей группы и неудачи членов чужой группы склонны объяснять групповыми особенностями, т. е. внутренними стабильными *личностными* причинами, а неудачи членов своей группы и успехи членов чужой группы – *ситуационными* причинами (это – фундаментальная ошибка атрибуции).

Этнические конфликты – конфликты между этническими общностями – могут возникать в связи с разнообразными причинами и преследовать следующие цели: 1) *социально-экономические*, при которых выдвигаются требования гражданского равноправия (от прав гражданства до равноправного экономического положения); 2) *культурно-языковые*, при которых выдвигаемые требования затрагивают проблемы сохранения или возрождения функций языка и культуры этнической общности; 3) *политические*, если участвующие в них этнические меньшинства добиваются политических прав (от автономии местных органов власти до полномасштабного конфедерализма); 4) *территориальные* – на основе требований изменения границ, присоединения к другому – «родственному» с культурно-исторической точки зрения – государству или создания нового независимого государства (Ямсков, 1997).

В. А. Тишков даёт определение *этнического конфликта как любой формы гражданского, политического или вооруженного противоборства, в котором стороны мобилизуются, действуют или страдают по признаку этнических различий*. Чаще всего напряжённость существует между доминантной этнической общностью и этническим меньшинством, но она может быть как открытой, проявляющейся в форме конфликтных действий, так и скрытой, тлеющей. В последнем случае напряжённость выражается в социальной конкуренции, достигаемой оценочным сравнением своей и чужой групп в пользу собственной. Пережитые «исторические несправедливости» вызывают у низкостатусных этнических меньшинств желание восстановить справедливость, и на протяжении многих лет этническая общность может спланиваться вокруг идеи отмщения.

При социологическом подходе к объяснению причин этнических конфликтов анализируется взаимосвязь социальной стратификации общества с этнической принадлежностью населения. При политологическом подходе «одной из распространённых является трактовка элит, прежде всего интеллектуальных и политических, в мобилизации этнических чувств, межэтнической напряжённости и эскалации её до уровня открытого конфликта».

Для разрешения этнических конфликтов могут использоваться *четыре макростратегии*: 1) применение правовых механизмов; 2) переговоры; 3) информационный путь, т. е. взаимный обмен информацией между группами с соблюдением условий, способствующих изменению ситуации; 4) стратегия социально-политического или военного сдерживания, меры судебного-карательного характера.

Психологическими методами полностью разрешить этнический конфликт невозможно, но, тем не менее, использование психологических рекомендаций может облегчать и ускорять позитивное преодоление конфликтных ситуаций. Мощными силами, противостоящими межэтнической

агрессии, могут быть следующие психологические факторы: личное знакомство людей разных наций, так как именно анонимность облегчает прорывы агрессивности; установление эмоциональных связей между людьми через идентификацию, достижение общности чувств; воодушевление людей одним идеалом; изменение стиля воспитания в обществе, чтобы избежать массового формирования авторитарных личностей, наиболее склонных к нарастанию межэтнической агрессивности. На смену строгости и эмоциональной сухости воспитание должно базироваться на естественных, свободных, доброжелательных и уважительных взаимоотношениях между родителями и детьми; введение надгрупповых общих целей, имеющих равную привлекательность для обеих сторон, но достижение которых требует объединения их усилий. Например, для улучшения межэтнических отношений в американских школах, в маленьких группах школьников, состоящих из представителей различных этнических и расовых общностей, используется метод «головоломка» (материал, задаваемый ученикам, делится на всех членов группы, и чтобы выполнить задание, каждый ребёнок должен был не только выучить свою часть, но и, объединившись с другими членами группы, восстановить всю информацию, собрать «головоломку»), т. е. создавались условия взаимозависимости школьников при выполнении общего задания, для установления деловых и дружеских взаимоотношений между представителями этнических общностей.

### **Контрольные вопросы, задания и тесты**

1. Какие виды малых групп вы знаете?
2. В чём отличие понятий «группа» и «коллектив»?
3. Какие групповые процессы вам известны?
4. Что относится к групповым ценностям и нормам?
5. Наиболее важные характеристики развития коллектива и социально-психологического климата?
6. От чего зависит тип межгрупповых отношений?

### **Темы для докладов**

1. Этапы развития группы и их результаты.
2. Групповые роли и статусы.
3. Создание социально-психологического климата коллектива – современные способы.
4. Сплочённость и совместимость членов коллектива.
5. Типы межгрупповых отношений: сотрудничество, нейтралитет, соперничество (конкуренция), вражда.

### Тесты по теме 6.3. Психология малых групп

<p>I: S: <i>Наиболее полное определение группы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и воспринимаются её членами с точки зрения других людей</li> <li>совокупность людей, которые не взаимодействуют друг с другом</li> <li>совокупность людей, которые не осознают свою принадлежность к данной группе</li> <li>совокупность людей, которые определённым образом взаимодействуют друг с другом и осознают свою принадлежность к данной группе</li> </ol> <p>I: S: <i>Люди вступают в группы по ряду причин:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>для биологического выживания</li> <li>для формирования психики человека</li> <li>для ослабления неприятных чувств страха, тревоги</li> <li>для информационного, материального и прочего обмена</li> <li>для удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания, доверия (<i>экспрессивная</i> функция группы)</li> <li>чтобы иметь базу для осознания своего превосходства</li> </ol> <p>I: S: <i>Основные причины вступления человека в рабочую группу:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>для выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку (инструментальная функция группы)</li> <li>для удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания,</li> </ol>	<p>I: S: <i>Стремление не выделяться, высказывая мнение, отличное от мнений коллектива или руководителя, – это</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>конформизм</li> <li>нонконформизм</li> <li>конвенционализм</li> </ol> <p>II: S: <i>Если человек полностью усваивает тот тип личности, который ему предлагают модели культуры, и полностью становится таким, как другие, и каким они его ожидают увидеть, то он</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>конформист</li> <li>независимый</li> <li>зависимый</li> <li>самостоятельный</li> </ol> <p>I: S: <i>Феномен фацилитации (фасилитации):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>увеличение энергии человека в присутствии других людей</li> <li>затормаживание поведения и деятельности под влиянием других людей</li> <li>ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди</li> </ol> <p>I: S: <i>Феномен ингибиции:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>увеличение энергии человека в присутствии других людей</li> <li>затормаживание поведения и деятельности под влиянием других людей</li> <li>ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди</li> </ol> <p>I: S: <i>Тип людей – «зайцы»:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>это люди, получающие какую-либо выгоду от группы, но мало дающие взамен</li> <li>это люди, получающие какую-либо выгоду от группы, и столько же дающие взамен</li> <li>это люди, получающие какую-либо выгоду от группы, но дающие вза-</li> </ol>
---	---

<p>доверия (экспрессивная функция группы)</p> <p>с) для достижения своих целей чужими руками</p> <p>I: S: <i>Малая группа – это группа численностью от</i></p> <p>а) 3 до 15 человек б) 2 до 15 человек с) 3 до 25 человек д) 3 до 30 человек</p> <p>I: S: <i>Отличительные признаки малой группы:</i></p> <p>а) пространственное присутствие людей б) временное присутствие людей с) психологическое присутствие людей</p> <p>I: S: <i>Группа имеет следующие психологические характеристики:</i></p> <p>а) групповые интересы б) групповые потребности с) групповые мнения д) групповые ценности е) групповые нормы ф) групповые цели г) свободу действий</p> <p>I: S: <i>По психологическим характеристикам различают:</i></p> <p>а) группы членства б) референтные группы (эталонные), нормы и правила которых служат для личности образцом с) виртуальные группы</p> <p>I: S: <i>Референтные группы выполняют функции</i></p> <p>а) социального сравнения, поскольку референтная группа – источник положительных и негативных образцов для подражания б) нормативную функцию, так как референтная группа – источник норм, правил, к которым человек стремится приобщиться с) регенеративную</p>	<p>мен больше</p> <p>I: S: <i>Стадии зрелости группы в порядке их появления:</i></p> <p>1: притирка 2: конфликтная 3: экспериментирования 4: успешного решения проблем 5: стабильного производительного труда</p> <p>I: S: <i>Условия для создания сплоченного коллектива:</i></p> <p>а) свободный обмен мнениями, дискуссии б) внимание руководителя к настроению и мнениям членов коллектива с) демократический, коллегиальный способ принятия решений и управления д) единоличное принятие решений руководителем</p> <p>I: S: <i>Для высокоразвитого сплоченного коллектива характерно наличие:</i></p> <p>а) положительного психологического климата б) доброжелательного фона взаимоотношений с) эмоционального сопереживания, сочувствия друг к другу д) обособленности, недоверия, напряженности</p> <p>I: S: <i>Межгрупповые представления отличаются яркой эмоциональной окрашенностью, резко выраженной оценочной направленностью, и при этом зачастую возможны:</i></p> <p>а) приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо группы б) тенденция всячески благоприятствовать членам своей группы (внутригрупповой фаворитизм) с) тенденция всячески препятствовать членам чужой группы (межгрупповая дискриминация) д) объективная оценка своих и чужих групп</p>
--	---

<p>I: S: <i>Группа, которая служит для индивида своеобразным стандартом, системой отсчёта для себя и других, а также источником формирования социальных норм и ценностных ориентаций, называется</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>референтной</li> <li>важной</li> <li>своей</li> <li>антиреферентной</li> </ol> <p>I: S: <i>Оптимальная по численности группа должна насчитывать:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7 – 2 человека</li> <li>9 – 2 человека</li> <li>11 – 2 человека</li> </ol> <p>I: S: <i>В группах протекают динамические процессы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>давление на членов группы, способствующее их конформизму и внушаемости</li> <li>формирование социальных ролей, распределение групповых ролей</li> <li>изменение активности членов: возможны феномены фасилитации (фасилитации) и ингибиции</li> <li>изменение мнений, оценок, норм поведения членов группы</li> <li>сохранение неизменными мнений, оценок, норм поведения членов группы</li> </ol> <p>I: S: <i>Избегание того, чтобы на внешнем, поведенческом уровне противопоставлять себя сообществу, называется</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>конформизмом</li> <li>нонконформизмом</li> <li>конвенционализмом</li> </ol>	<p>I: S: <i>В межгрупповых отношениях менее распространена тенденция:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>переоценка достоинств чужих групп и недооценка достоинств своих групп</li> <li>переоценка достоинств своих групп и недооценка достоинств чужих групп</li> <li>объективная оценка своих и чужих групп</li> </ol> <p>I: S: <i>Тенденция к завышенной оценке достоинств своей группы, выражающаяся в стремлении всячески благоприятствовать её членам в противовес членам чужих групп, приводит:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>к возникновению напряженности и враждебности в межгрупповых отношениях</li> <li>ослаблению внутригрупповых связей</li> <li>девальвации внутригрупповых ценностей</li> <li>дестабилизации и дезинтеграции группы как таковой</li> </ol> <p>I: S: <i>Преувеличение достоинств чужих групп и недооценка достоинств своих групп приводит</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>к ослаблению внутригрупповых связей</li> <li>к девальвации внутригрупповых ценностей</li> <li>к дестабилизации и дезинтеграции группы как таковой</li> <li>к усилению внутригрупповой сплочённости</li> </ol>
---	---



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### *Основная литература:*

1. **Гуревич, П. С.** Психология личности : учеб. пособие для студ. вузов / П. С. Гуревич. – М. : ЮНИТИ, 2009. – (Актуальная психология). – 559 с.
2. **Иванников, В. А.** Основы психологии : курс лекций : учебник для вузов / В. А. Иванников. – СПб. [и др.] : Питер, 2010. – 327 с. – (Мастера психологии).
3. **Немов, Р. С.** Общая психология. В 3 томах. Том 1. Введение в психологию / Р. С. Немов. – М. : Юрайт, 2011. – 726 с.
4. **Немов, Р. С.** Психология : учеб. для студ. вузов, обуч. по непсих. спец. / Р. С. Немов. – М. : Юрайт, 2008, 2009, 2011. – 639 с.
5. **Немов, Р. С.** Психология. В 3 книгах. Книга 1. Общие основы психологии / Р. С. Немов. – М. : Владос, 2010. – 687 с.  
<http://obuk.ru/89161-nemov-rs-psixologiya-v-3-knigax-kniga-1-obshhie-osnovy-psixologii.html>
6. **Общая психология** : учеб. пособие для студ. вузов / под общ. ред. Е. И. Рогова. – Изд. 4-е. – Ростов н/Д : Феникс : MapT, 2010. – 557 с.
7. Психология : учебное пособие для бакалавров / под ред. В. Н. Панферова. – СПб. [и др.] : Питер, 2013. – (Стандарт третьего поколения). – 480 с. (Гриф: УМО)
8. Психология : учебник для вузов ; под ред. В. Н. Дружинина. – 2-е изд. – СПб. [и др.] : Питер, 2009. <http://www.alleng.ru/d/psy/psy070.htm>, [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/drugin/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/drugin/index.php)
9. **Психология человека в современном мире.** Том 2. Материалы Всероссийской юбилейной научной конференции, посвященной 120-летию со дня рождения С. Л. Рубинштейна, 15-16 октября 2009 г. / Ответственные редакторы: А. Л. Журавлев, И. А. Джидарьян, В. А. Барабанщиков, В. В. Селиванов, Д. В. Ушаков. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2009. – 404 с. <http://www.klex.ru/b08>
10. **Ольсевич, Ю. Я.** Психологические основы экономического поведения: монография / Ю. Я. Ольсевич. – М. : ИНФРА-М, 2012. – (Научная мысль: сер. осн. в 2008 году). – 412 с.
11. **Столяренко, Л. Д.** Основы психологии : учеб. пособие / Л. Д. Столяренко. – 22-е изд. – Ростов-н/Д. : Феникс, 2009. – 671 с. [http://www.koob.ru/stolyarenko\\_l\\_d/osnovi\\_psihologii\\_stolyarenko](http://www.koob.ru/stolyarenko_l_d/osnovi_psihologii_stolyarenko)
12. **Хьелл, Ларри А.** Теории личности. Основные положения, исследования и применение : учебное пособие для вузов: перевод / Хьелл Л., Зиглер Д. – 3-е изд. – СПб. [и др.] : Питер, 2013. – (Мастера психологии). – 606 с.

### *Дополнительная литература:*

1. **Абрамова, Г. С.** Сборник задач по социальной психологии и психологии развития : учеб. пособие для вузов / Г. С. Абрамова. – М. : Академия, 1999. – 144 с.
2. **Аграшенков, А. В.** Психология на каждый день. Советы, рекомендации, тесты / А. В. Аграшенков. – М. : Вече, АСТ, 1997. – 480 с.
3. **Айсмонтас, Б. Б.** Общая психология: Схемы / Б. Б. Айсмонтас – М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2002. – 288 с.
4. **Алдер, Х.** НЛП: современные психотехнологии / Х. Алдер. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
5. **Андреева, Г. М.** Зарубежная социальная психология в XX столетии / Г. М. Андреева, Н. Н. Богомолов, Л. А. Петровская. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 288 с.
6. **Андреева, Г. М.** Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 384 с.
7. **Аргайл, М.** Психология счастья / М. Аргайл. – М. : Прогресс, 1990. – 336 с.
8. **Асмолов, А. Г.** Психология личности : учебник / А. Г. Асмолов. – М. : Изд-во МГУ, 1990. – 367 с.
9. **Атватер, И.** Я вас слушаю / И. Атватер. – М. : Экономика, 1984. – 111 с.
10. **Батаршев, А. В.** Диагностика способности к общению. <http://bookap.info/author/1754>
11. **Берн, Э.** Игры, в которые играют люди. Психология человеческих отношений / Э. Берн. – Екатеринбург : Литур, 2001. – 576 с. <http://psylib.ukrweb.net/books/berne02/index.htm>
12. **Бидstrup, Херлуф.** Рисунки. <http://www.bidstrup.ru/content/0305.html>
13. **Бойко, В. В.** Правила эмоционального поведения / В. В. Бойко. – СПб. : «Сударыня», 1998. – 81 с.
14. Большая Советская энциклопедия. [http://enc-dic.com/enc\\_sovet/Genialnost-7990/](http://enc-dic.com/enc_sovet/Genialnost-7990/)
15. Большой психологический словарь / под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – Издание 4-е, расширенное. <http://www.litmir.net/br/?b=118634&p=1>
16. **Бороздина, Г. В.** Психология делового общения / Г. В. Бороздина. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 224 с.
17. **Брушлинский, А. В.** Мышление и общение (2-е доработанное издание) / А. В. Брушлинский, В. А. Поликарпов. – Самара : Самар. Дом печати, 1999. – 128 с.

18. Бытовая эзотерика. <http://www.hiromantia.net/hiromantiya/holmy-na-ruk/>
19. **Вечер, Л. С.** Секреты делового общения : справ. пособие / Л. С. Вечер. – Минск : Вышэйшая шк., 1996. – 367 с.
20. **Википедия.**
21. Волевые расстройства. <http://www.psyportal.net/393/volevyie-rasstroystva/>
22. **Вудкок, М.** Раскрепощённый менеджер : для руководителя-практика / М. Вудкок, Д. М. Фрэнсис. М. : Дело. – 1991. – 320 с.
23. **Гамезо, М. В.** Атлас по психологии / М. В. Гамезо, И. А. Домашенко. – М. : Педагогическое общество России, 2001. – 276 с.
24. **Гилфорд, Дж.** Три стороны интеллекта / Дж. Гилфорд // Психология мышления. – М. : Прогресс, 1965.
25. **Годфруа, Ж.** Что такое психология. В 2-х т. / Ж. Годфруа ; пер. с фр. – М. : Мир, 1966.
26. **Гиппенрейтер, Ю. Б.** Введение в общую психологию : курс лекций : учеб. пособие для вузов / Ю. Б. Гиппенрейтер. – М. : ЧеРо, 1997.
27. **Грановская, Р. М.** Элементы практической психологии / Р. М. Грановская. – СПб. : Свет, 1997. – 608 с.
28. **Громкова, М. Т.** Организационное поведение : учеб. пособие для вузов / М. Т. Громкова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 207 с.
29. **Добреньков, В. И.** Социология / В. И. Добреньков, А. И. Кравченко. М. : Инфра-М, 2001. – 624 с.
30. **Додонов, Б. И.** Эмоция как ценность / Б. И. Додонов. – М. : Политиздат, 1978. – 269 с.
31. **Дорошенко, Л. И.** Психология и этика делового общения : учебник / Л. И. Дорошенко [и др.]. – М. : Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. – 279 с. <http://www.twirpx.com/file/526749/>
32. **Доценко, Е. Л.** Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – СПб. : Речь, 2003. – 304 с.
33. **Егидес, А. П.** Лабиринты общения / А. П. Егидес. – М. : Филин, 1999. – 392 с.
34. **Еникеев, М. И.** Общая и социальная психология / М. И. Еникеев. – М. : Норма, Инфра-М, 1999. – 624 с.
35. **Журавлёв, А. Л.** Психология совместной деятельности / А. Л. Журавлёв. – М. : Изд-во ИП РАН, 2005 г. – 628 с.
36. **Занковский, А. Н.** Организационная психология : учеб. пособие / А. Н. Занковский. – М. : Флинта, МПСИ, 2002. – 648 с.
37. **Зигерт, В.** Руководить без конфликтов / В. Зигерт, Л. Ланг. – М. : Экономика, 1990. – 335 с.
38. **Ивин, А. А.** Логика : учебник / А. А. Ивин. – М. : Гардарики, 2001. – 352 с.

39. **Изард, К.** Эмоции человека / К. Изард ; пер. с англ. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1980. – 440 с.
40. **Ильин, Е. П.** Психология воли / Е. П. Ильин. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 368 с.
41. **Ильин, Е. П.** Психология творчества, креативности, одарённости / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2007.
42. **Камардина, Г. Г.** Психологические трудности общения: основы психотехнологии : учеб. пособие. – Ульяновск, 2000. – 52 с.
43. **Карпов, А. В.** Психология менеджмента / А. В. Карпов. – М. : ГАРДАРИКИ, 2005. – 584 с.  
[http://sbiblio.com/biblio/archive/karpov\\_psiho/12.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/karpov_psiho/12.aspx)
44. **Коломинский, Я. Л.** Человек: психология / Я. Л. Коломинский. – М. : Просвещение, 1986. – 223 С.
45. **Кон, И. С.** Психологии ранней юности / И. С. Кон. – М. : Просвещение, 1989. – 256 с.
46. **Кондаков, И. М.** Психологический словарь / И. М. Кондаков. – Минск : Изд-во Харвест, 2007.
47. **Кондаков, И. М.** Психология. Иллюстрированный словарь / И. М. Кондаков. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2003. – 784 с.
48. Красивые люди живут дольше и зарабатывают больше.  
<http://www.plastic-jeunesse.ru/php/content.php?id=1226>
49. **Кричевкий, Р. Л.** Психология малой группы: Теоретический и прикладной аспекты : учебное пособие для вузов / Р. Л. Кричевкий, В. М. Дубовская. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 318 с.
50. **Куницына, В. Н.** Межличностное общение : учебник для вузов / В. Н. Куницына, Н. В. Казарнова, Н. В. Погольша. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с.
51. **Лабунская, В. А.** Экспрессия человека: общение и межличностное познание / В. А. Лабунская. – Ростов-н/Д., 1999. – 608 с.
52. Локализация эмоций.  
[http://yandex.ru/images/search?img\\_url=http%3A%2F%2Fstatic.diary.ru%2Fuserdir%2F1%2F5%2F8%2F1%2F158102%2F53554422.jpg&uinf](http://yandex.ru/images/search?img_url=http%3A%2F%2Fstatic.diary.ru%2Fuserdir%2F1%2F5%2F8%2F1%2F158102%2F53554422.jpg&uinf)
54. **Лук, А. Н.** Эмоции и личность / А. Н. Лук. – М. : Знание, 1982. – 176 с.
55. **Майерс, Д.** Социальная психология / Д. Майерс. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1996. – 684 с.
56. **Маслоу, А.** Дальние пределы человеческой психики / А. Маслоу. – СПб. : Евразия, 1999. – 432 с.
57. Межличностное общение: Хрестоматия. – СПб. : Питер, 2001.
58. **Мескон, М. Х.** Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1998. – 800 с.
59. Методика установления контакта

- <http://www.psyllive.ru/?mod=articles&act=printf&gl=5&id=85>
60. **Мещеряков, Б. Г.** Психология. Тематический словарь / Б. Г. Мещеряков. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 275 с.
61. Модели развития групп.  
[http://bookap.info/sociopsy/cheldyshova\\_shpargalka\\_po\\_sotsialnoy\\_psihologii/gl45.shtml](http://bookap.info/sociopsy/cheldyshova_shpargalka_po_sotsialnoy_psihologii/gl45.shtml)
62. **Морозов, А. В.** Деловая психология: Курс лекций : учебник для высш. и сред. спец. учеб. заведений / А. В. Морозов. – СПб. : Союз, 2000. – 575 с.
63. Мотивация и личность / А. Маслоу. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 352 с.
64. **Мухина, В. С.** Возрастная психология : учебник для вузов / В. С. Мухина ; Ин-т «Открытое об-во». – М.: Изд. центр «Академия», 1997. – 431с.
65. **Немов, Р. С.** Практическая психология : учеб. пособие / Р. С. Немов. – М. : ВЛАДОС, 1997. – 320 с.
66. **Немов, Р. С.** Психология. В 3 книгах. Книга 1. Общие основы психологии / Р. С. Немов. – М. : Владос, 2010. – 687 с. <http://obuk.ru/89161-nemov-rs-psixologiya-v-3-knigax-kniga-1-obshhie-osnovy-psixologii.html>
67. **Немов, Р. С.** Психология : учеб. для студ. вузов, обуч. по не-псих. спец. / Р. С. Немов. – М. : Юрайт, 2008, 2009, 2011. – 639 с.
68. **Ожегов, С. И.** Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.
69. Оксфордский толковый словарь по психологии ; под ред. А. Ребера, 2002. <http://vocabulary.ru/dictionary/487> .
70. Опросник Кэттелла в он-лайн режиме.  
[http://www.psychoanalyse.ru/test/test\\_kettel.html](http://www.psychoanalyse.ru/test/test_kettel.html)
71. **Пезешкиан, Н.** Психосоматика и позитивная психотерапия / Н. Пезешкиан ; пер. с нем. – М. : Медицина, 1996. – 464 с.
72. Персидские пословицы и поговорки.  
[http://www.wisdoms.ru/poslovizi\\_i\\_pogovorki/nar/43\\_14.html](http://www.wisdoms.ru/poslovizi_i_pogovorki/nar/43_14.html)
73. **Пиз, А.** Язык телодвижений / А. Пиз. – Нижний Новгород : Изд-во «Ай Кью», 1992. – 264 с.
74. Поведение руководителя : практ. пособие / автор-сост. Л. С. Вечер. – Минск : Новое знание, 2000. – 208 с.
75. Почему работодатели предпочитают привлекательных внешне людей. <http://www.pr-sp.ru/main/publications/strashnaya-sila.html>
76. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии : учеб. пособие / В. Д. Балин и др. – СПб. : Питер, 2000.– 560 с.

77. **Пряжников, Н. С.** Мотивация трудовой деятельности : учебное пособие / Н. С. Пряжников. – 2-е изд., стер. – Москва : Академия, 2012. – 367 с.

78. Психологическая энциклопедия  
[http://enc-dic.com/enc\\_psy/Organizatorskie-Sposobnosti-17625/](http://enc-dic.com/enc_psy/Organizatorskie-Sposobnosti-17625/)

79. Психология и этика делового общения : учебник для вузов / В. Ю. Дорошенко, Л. И. Зотова, В. Н. Лавриненко и др.; под ред. В. Н. Лавриненко. – М. : Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. – 279 с.

80. Психология индивидуальных различий. Тексты ; под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Я. Романова. – М. : ЧеРо, 2002. – 2-е изд. – 776 с.

81. Психология эмоций: Тексты. – М. : Изд-во Московского университета, 1984. – 288 с.

82. **Райгородский, Д. Я.** (редактор-составитель). Практическая психодиагностика. Методики и тесты: учеб. пособие / Д. Я. Райгородский. – Самара : БАХРАХ, 1998.– 672с.

83. **Райгородский, Д. Я.** (редактор-составитель). Психология делового общения. Хрестоматия : учеб. пособие / Д. Я. Райгородский. – Самара: «БАХРАХ», 2006.– 784с.

84. **Райгородский, Д. Я.** Психология личности. Хрестоматия. В 2-х т. / Д. Я. Райгородский. – Самара: БАХРАХ, 1999.

85. Ревность – это не любовь.  
<http://www.medicus.ru/psychology/patient/revnost-eto-ne-lyubov-33931.phtml>

86. **Рубинштейн, С. Л.** Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер. Ком, 1999.– 720 с.

87. **Самыгин, С. И.** Психология управления : учеб. пособие / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1997. – 512 с.

88. **Сафьянов, В. И.** Этика общения: проблема разрешения конфликтов : автореферат дис. ... д-ра филос. наук : 09.00.05 / В. И. Сафьянов. – М., 1997. – 45 с.

89. **Селье, Г.** Стресс без дистресса / Г. Селье. – М. : Прогресс, 1979. – 126 с.

90. **Симонов, П.** Красота – язык сверхсознания. <http://n-t.ru/tp/mr/kys.htm>

91. **Симонов, П. В.** Эмоциональный мозг / П. В. Симонов. – М. : Наука, 1981. – 166 с.

[http://edinenielv.com/images/SimonovPV\\_Emocionalnij\\_mozg.pdf](http://edinenielv.com/images/SimonovPV_Emocionalnij_mozg.pdf)

92. Симптомы волевых нарушений. <http://www.eurolab.ua/mental-health/3725/3733/30750/>

93. Словарь иностранных слов ; под ред. И. В. Алёхина, Ф. Н. Петрова. – М. : ЮНВЕС, 1996. – 832 с.

94. Словарь практического психолога / сост. С. Ю. Головин. – Минск: Харвест, 1997. – 800 с.

95. Современные подходы к вопросу одарённости у детей. <http://doshvozrast.ru/metodich/konsultac121.htm>
96. Социальная психология : учеб. пособие для вузов ; под ред. А. Л. Журавлева. – М. : Пер Сэ, 2002. – 351 с. <http://yurpsy.com/files/biblio/socpsy/06.htm>
97. Социальная психология ; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача. – М. : Изд. центр Академия, 2001. – 600 с.
98. Стресс на работе опаснее ожирения. <http://www.delfi.lv/tech/nauka/stress-na-rabote-opasnee-ozhireniya.d?id=5965469>
99. **Троцкий, А. Р.** Любовь в гендерных взаимоотношениях: комплексный подход к изучению и объяснению / А. Р. Троцкий // «ВЕСТНИК Восточно-Сибирской Открытой Академии», Электронный научный журнал, 2013. № 8. <http://vsoa.esrae.ru/ru/173>
100. **Троцкий, А. Р.** Любовь и время: философия любви / А. Р. Троцкий // Прикладная философия, логика и проблемы образования: Труды международной конференции «Континуальные логико-алгебраические исчисления и нейроматематика в науке и технике – КЛИН-2005» (г. Ульяновск, 17–19 мая 2005 г.) / под общей ред. Л. И. Волгина. – Т. 1. Ульяновск : УлГТУ, 2005. – С. 148–150.
101. **Троцкий, А. Р.** Любовь как состояние и как процесс: зарождение и развитие / А. Р. Троцкий // Психология психических состояний: теория и практика. Материалы Первой *Всероссийской* научно-практической конференции. Часть II. Казанский государственный университет, 13-15 ноября 2008 года. – Казань, ЗАО «Новое знание» 2008. – С. 376–380.
102. **Троцкий, А. Р.** Психологическая защита : учеб. пособие / А. Р. Троцкий. – Ульяновск: УлГТУ, 2004. – 98 с.
103. **Уманский, Л. И.** Критерии и характеристики общественной активности личности и контактной группы как коллектива // Социально-психологические аспекты общественной активности личности и коллектива школьников и студентов. – Ярославль, 1975.
104. **Урбанович, А. А.** Психология управления : учеб. пособие / А. А. Урбанович. – Мн. : Харвест, 2003. – 640 с.
105. Учебное пособие по общей психологии / составитель Е. Ю. Черкашина. – Красноярск, 1999. – 85 с.
106. Федеральный государственный образовательный стандарт Высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 экономика (квалификация (степень) "бакалавр"). – Минобрнауки, 2009 г.
107. Фото А. Маслоу. <http://psy-exam.com/maslow.html>

108. Френология. Физиогномика. Хиромантия. Хирогномия. Графология / составители Г. П. Кузьмин, И. П. Ржаницына. <http://book.e-reading-lib.org/book.php?book=108490>

109. Харрис, Т. А. Я – о'кей, ты – о'кей ; пер. с англ. / Т. А. Харрис. – М. : Смысл, 1997. – 328 с.

110. Хейне, П. Экономический образ мышления ; пер. с англ. / П. Хейне. – М. : Изд-во "Каталакия" для серии Библиотека студента по заказу Академии педагогических наук и Московского психолого-социального института, 1997. – 704 с.

111. Холодная, М. А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования / М. А. Холодная. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2002.

112. Хромов, А. Б. Пятифакторный опросник личности : учебно-методическое пособие / А. Б. Хромов. Курган : Изд-во Курганского гос. университета, 2000. – 23 с. <http://osp.kgsu.ru/hromov/5faktor.pdf>

113. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – М. : Эксмо, 2010. – 416 с.

114. Чем бы гении ни тешились... // Газета «Симбирские губернские ведомости» от 8.07.1997, г. Ульяновск.

115. Шелест, В. И. Проблема диагностики политического интеллекта в современной социальной психологии / В. И. Шелест // Актуальные вопросы современной психологии: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, март 2011 г.). – Челябинск : Два комсомольца, 2011. – С. 130–134.

116. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2008. – 544 с.

117. Шихирев, П. Н. Современная социальная психология / П. Н. Шихирев. – М. : Деловая Книга, Институт психологии РАН, КСП+, 2000. – 448 с.

118. Шишкоедов, П. Н. Общая психология / П. Н. Шишкоедов. – М. : Эксмо, 2009. [http://bookap.info/genpsy/shishkoedov\\_obshchaya\\_psihologiya/gl2.shtm](http://bookap.info/genpsy/shishkoedov_obshchaya_psihologiya/gl2.shtm)

119. Шопенгауэр, А. Избранные произведения / Сост., авт. вступ. ст. и примеч. И. С. Нарский / А. Шопенгауэр. – М.: Просвещение, 1993. – 479 с.

120. Эйзенберг, А. В ожидании ребёнка: Руководство для будущих матерей и отцов : пер. с англ. / А. Эйзенберг и др. Минск : БАДППГ, 1994. – 656 с.

121. Экман, П. Психология лжи / П. Экман. – СПб. : Питер, 2010. – 272 с.

122. Экономическая психология ; под ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2000. – 512 с.



123. **Эфроимсон, В. П.** Генетика гениальности / В. П. Эфроимсон. – М. : Тайдекс Ко, 2002. – 376 с.

Интернет-ресурсы:

1. Поисковая система Google: URL: <http://www.google.ru/>
2. Поисковая система Яндекс: URL: <http://www.yandex.ru/>
3. <http://sites.google.com/site/ekonpsy/ssyl> – Портал PsyJournals – проект, объединяющий в себе информацию о ведущих электронных и печатных русскоязычных периодических изданиях в сфере психологии.
4. <http://sites.google.com/site/ekonpsy/ssyl> Полнотекстовые журналы психологической тематики.
5. <http://www.alleng.ru/edu/psych1.htm> flogiston.ru – сайт «Флогистон. Психология из первых рук». Публикации. Новости. Обзоры. Библиотека. (Тематические подборки статей).
6. <http://www.hiromantia.net/hiromantiya/holmy-na-ruk/>
7. <http://www.cyclopedia.ru/87/207/2652698.html>
8. [http://modernlib.ru/books/golovin\\_s\\_yu/slovar\\_prakticheskogo\\_psihologa/read/](http://modernlib.ru/books/golovin_s_yu/slovar_prakticheskogo_psihologa/read/)
9. [http://sosnovo-school.ucoz.ru/index/socializacija\\_individa/0-125](http://sosnovo-school.ucoz.ru/index/socializacija_individa/0-125)
10. <http://медлаб.рф/психология/абулия>
11. <http://vb2.userdocs.ru/psihologiya/191269/index.html?page=5>. Рисунок Селье 3 фазы стресса
12. Один как все. <http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/8181/>
13. Альтруизм у детей связан со стремлением к равенству (справедливости). <http://elementy.ru/news/430815>, <http://www.prinas.org/article/5498>

*Учебное электронное издание*

## **ПСИХОЛОГИЯ**

Учебное пособие

Т. 2

Автор-составитель ТРОЦИЙ Анаида Рачиковна

Технический редактор А. В. Ганина

ЛР № 020640 от 22.10.97.

ЭИ № 942. Объем данных 2,1 Мб.

Печатное издание

Подписано в печать 25.12.2015. Формат 60×84/16.

Усл. печ. л. 12,79. Тираж 150 экз. Заказ 233.

Ульяновский государственный технический университет  
432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.

ИПК «Венец» УлГТУ. 432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.

Тел.: (8422) 778-113

E-mail: [venec@ulstu.ru](mailto:venec@ulstu.ru)

[venec.ulstu.ru](http://venec.ulstu.ru)