

С.А. Дружилов

**ОСНОВЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ
ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ
ДЛЯ БАКАЛАВРОВ**

Учебное пособие
для студентов технических вузов

Москва
Издательство «ФЛИНТА»
Издательство «Наука»
2013

УДК 159.9: 316.6(075.8)

ББК 88.4я73

Д76

Рецензенты:

доктор психологических наук, профессор

кафедры психологии развития и образования Российского

государственного педагогического университета им. А.И. Герцена

Заслуженный деятель науки Российской Федерации *В.А. Губин*

доктор педагогических наук, ведущий научный сотрудник ГНУ

«Институт образования взрослых Российской академии образования»

(г. Санкт-Петербург) *С.В. Кривых*

кафедра психологии Новокузнецкого филиала института Кемеровского

государственного университета (НФИ КемГУ), заведующий кафедрой –

кандидат психологических наук, доцент *О.А. Добрынина*

Дружилов С.А.

Д76 Основы практической психологии и педагогики для бакалавров : учеб. пособие для студентов технических вузов / С.А. Дружилов. – М. : ФЛИНТА : Наука, 2013. – 240 с.

ISBN 978-5-9765-1419-5 (ФЛИНТА)

ISBN 978-5-02-037766-0 (Наука)

Пособие ориентировано на изучение психологических механизмов взаимодействия людей, на практическое применение психологических и педагогических знаний в профессиональной деятельности и межличностных коммуникациях.

Для студентов технических вузов, обучающихся по направлению «бакалавриат», изучающих дисциплину «Психология и педагогика», входящую в ФГОС третьего поколения. Учебное пособие может быть использовано студентами вузов непсихологического профиля, изучающими дисциплины психолого-педагогического цикла, преподавателями вузов и колледжей.

УДК 159.9: 316.6(075.8)

ББК 88.4я73

ISBN 978-5-9765-1419-5 (ФЛИНТА)

ISBN 978-5-02-037766-0 (Наука)

© Дружилов С.А., 2013

© Издательство «ФЛИНТА», 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
ВВЕДЕНИЕ	10
Глава 1. Общие вопросы психологии и педагогики	12
1.1. Сфера психологии	12
1.1.1. Основные этапы становления научной психологии	12
1.1.2. Объект, предмет и методы психологии.....	16
1.1.3. Отрасли психологии как науки	18
1.2. Сфера педагогики.....	21
1.2.1. Общекультурное значение образования и воспитания.....	22
1.2.2. Предмет и объект педагогики, ее основные категории.....	26
1.2.3. Средства и методы педагогического воздействия.....	29
1.2.4. Роль технических университетов в образовании	37
Вопросы и задания для самопроверки	44
Рекомендуемая литература к главе 1	44
Глава 2. Основы психологии индивидуальных различий людей.....	46
2.1. Кто я – индивид, личность, индивидуальность?	46
2.1.1. Основы дифференциации понятий.....	46
2.1.2. Соотношение биологического и социального в психическом развитии человека	50
2.2. Психофизиологические основы индивидуальных различий.....	52
2.2.1. Темперамент и свойства нервной системы.....	52
2.2.2. Конституционный подход к темпераментам	60
2.2.3. Темперамент и характер человека	66
2.2.4. Реакции вегетативной нервной системы.....	69
2.3. Задатки и способности, их проявление в учебной и трудовой деятельности	71
2.4. Потребности как источники и движущие силы человеческой активности.....	78
Вопросы и задания для самопроверки	86
Рекомендуемая литература к главе 2	86
Глава 3. Понять себя и своего партнера, чтобы быть успешным в деловом и межличностном общении	88
3.1. Един в трех лицах: и Родитель, и Взрослый, и Ребенок.....	88
3.2. Использование правил эффективной коммуникации.....	94
3.3. Основные эго-позиции при взаимоотношениях.....	100

3.4. Психологические игры и манипулирование.....	106
Вопросы и задания для самопроверки	109
Рекомендуемая литература к главе 3.....	109
Глава 4. Основы «технологии» человеческих коммуникаций	111
4.1. Сознательные и бессознательные процессы и их проявление в общении и деятельности.....	112
4.1.1. Строение личности по З. Фрейду и основные стремления человека.....	112
4.1.2. Основные психологические защиты.....	116
4.1.3. Понятие содержания и стиля в общении	119
4.2. Индивидуальный опыт и особенности восприятия человека.....	126
4.2.1. Образы в жизни и в профессиональной деятельности инженера	126
4.2.2. Понятие репрезентативных систем.....	131
4.3. Психологическое присоединение и ведение	137
4.4. Профессионализм как форма проявления и развития индивидуальности человека	146
Вопросы и задания для самопроверки	152
Рекомендуемая литература к главе 4	153
Глава 5 психология познавательных процессов	155
5.1. Ощущение	156
5.1.1. Виды ощущений.....	159
5.1.2. Характеристики ощущений	162
5.2. Восприятие.....	165
5.2.1. Свойства восприятия	166
5.2.2. Нарушение восприятия.....	172
5.3. Внимание	176
5.3.1. Внимание как познавательный процесс	176
5.3.2. Свойства внимания.....	180
5.3.3. Отвлекаемость внимания и рассеянность.....	181
5.4. Память	182
5.4.1. Основные процессы памяти.....	182
5.4.2. Виды и уровни памяти.....	184
5.5. Мышление.....	190
5.5.1. Мышление и интеллект.....	190
5.5.2. Виды мышления.....	192
Вопросы и задания для самопроверки	195
Рекомендуемая литература к главе 5.....	195

Глава 6. Основы психологии профессиональной деятельности	197
6.1. Деятельность как специфическая человеческая форма активности.....	198
6.1.1. Психологическая структура деятельности.....	201
6.1.2. Профессионально важные качества инженеров-электриков.....	203
6.1.3. Работоспособность и ее фазы.....	205
6.1.4. Закономерности формирования профессиональных навыков и умений	207
6.2. Психические состояния человека в труде.....	209
6.2.1. Общие подходы и классификация состояний.....	210
6.2.2. Психическое утомление	212
6.2.3. Психическая напряженность.....	215
6.2.4. Состояния отсутствия мотивации и монотонии	216
6.2.5. Стресс и стрессогенные факторы.....	218
6.2.6. Состояние тревожности	222
6.2.7. Состояние дефицита времени	223
Вопросы и задания для самопроверки	225
Рекомендуемая литература к главе 6.....	225
СЛОВАРЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ТЕРМИНОВ	228
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	234

Предисловие

*Главный предмет изучения
человечества – человек.*

Иоганн Вольфганг Гете

Мировые тенденции развития самых разнообразных технологий привели к необходимости массовой коммуникации людей. Техническая и технологическая реальность таковы, что для получения значимых результатов в любой профессиональной деятельности специалист должен вступать во взаимодействие со многими людьми. Успешность этого взаимодействия во многом зависит от знаний общих закономерностей человеческого поведения и от умений их использовать.

Инженерная деятельность во все периоды своего существования соседствовала и активно взаимодействовала с таким видом труда, как управление, как собственно техникой, так и людьми, целесообразные действия которых необходимы для обеспечения работы этой техники.

Задача данного учебного пособия – дать студенту знания *научных* основ *практической* психологии и педагогики. Говоря о *научных* основах, имеется в виду использование современных научных воззрений на психологические процессы межличностной коммуникации.

Говоря о *практической* стороне, имеется в виду, что материал, изложенный в пособии, ориентирован не на абстрактное теоретизирование, а на *практическое применение* знаний в профессиональной деятельности инженера, деловых и межличностных коммуникациях. Основной акцент делается на понимание *психологических механизмов*, а значит, студент в состоянии будет применять полученные знания *избирательно*, в зависимости от конкретной ситуации.

В первой главе учебного пособия излагаются общие вопросы психологии и педагогики. Последующие три главы посвящены собственно психологическим аспектам изучаемой дис-

циплины. При изложении психологического материала автор базировался на основных положениях, вытекающих из системы человекознания, предложенной и разрабатываемой в трудах выдающегося отечественного психолога, академика Б.Г. Ананьева (1907–1972 г.) и его последователей. Согласно его научным воззрениям, человек, рассматриваемый как предмет познания, должен изучаться как *индивид* (биологическая сущность человека), как *личность* (социальная его сущность), как *индивидуальность* (уникальность личности) и как *субъект* деятельности.

Научную основу изучения свойств *индивида* в учебном пособии составляет учение о высшей нервной деятельности, разработанное нашим соотечественником, Нобелевским лауреатом, академиком И.П. Павловым и его последователями.

При рассмотрении человека как *личности* из всего многообразия теорий личности за основу взята трехкомпонентная структура личности Э. Берна, характеризующаяся оптимальным соотношением теоретических конструктов и прикладных аспектов. Применение указанной концепции личности позволяет студентам не только изучить теоретические воззрения на формирование личности в процессе социализации и деятельности, но и применить на практике транзактную модель межличностных коммуникаций.

В главе, посвященной *индивидуальности*, рассматривается взаимодействие осознаваемых и неосознаваемых процессов в психике человека. Изложение материала базируется на модели личности З. Фрейда, понимании механизмов психологических защит, а также на использовании современных «технологий» межличностных коммуникаций. Индивидуальность человека связывается также с проявлением им в процессе общения различных стилей, представляющих своеобразный способ социально-психологической адаптации. Особое внимание уделено *профессионализму* человека как форме проявления его индивидуальности.

В следующей, пятой главе излагаются психологические основы и даются характеристики познавательных процессов человека. Шестая глава посвящена рассмотрению человека как

субъекта профессиональной деятельности. Рассматривается классификация деятельностей, приводится психологическая структура деятельности, раскрываются понятия профессионально важных качеств инженера-электрика, анализируются состояния человека, являющиеся следствием условий его труда.

Эта книга не для будущих психологов или педагогов, хотя и те и другие найдут в ней много полезного для себя. Главной задачей учебного пособия является рассмотрение психологии и педагогики как важнейших компонентов общекультурной и общегуманитарной подготовки специалиста инженерного профиля.

При написании книги учитывались следующие обстоятельства. Во-первых, многие студенты, в силу различных причин, не располагают возможностями приобрести литературу (список которой обширен) по разным разделам психологии и педагогики, поэтому данное пособие может отчасти решить эту проблему. Во-вторых, фундаментальные учебники по психологии доступны только через библиотеки с ограниченными сроками их пользования, что бывает неудобно, особенно для студентов заочной и заочно-очной форм обучения. Если же говорить о тех студентах инженерных специальностей, которые «не зациклены» на психологии и испытывают к ней сугубо учебно-прагматический интерес (полагаем, что таковых немного), то это учебное пособие представит им максимальные возможности для реализации этого интереса.

Для акцентирования внимания читателя на наиболее значимых моментах в тексте используются соответствующие приемы. Примечания и примеры выделяются шрифтом и одинарной линией слева.

| Так выделяются в тексте *примечания* и *поясняющие примеры*.

Для выделения в тексте формулировок и определений используется полужирный шрифт и двойная вертикальная линия слева.

|| Так выделяются наиболее значимые *понятия* и *определения*.

В конце каждой главы приводятся вопросы и задания для самопроверки, помогающие студентам лучше усвоить материал. Здесь же приводится список дополнительной литературы, позволяющий заинтересованному студенту углубить и расширить свои знания.

Учебное пособие может быть использовано студентами технических вузов при изучении дисциплины «Психология и педагогика», «Социальная педагогика», «Социальная психология», «Основы практической психологии», а также других человековедческих учебных дисциплин.

ВВЕДЕНИЕ

*Чем за общее счастье без толку страдать,
Лучше счастье кому-нибудь близкому дать.
Лучше друга к себе привязать добротой,
Чем от пут человечество освобождать.*

Омар Хайям

Многие годы содержание учебных дисциплин в инженерном вузе было преимущественно теоретическим, направленным на получение студентами базовых знаний в определенной предметной области. Считалось, что практической стороной профессии выпускники вуза должны овладевать уже на производстве, при выполнении конкретной трудовой деятельности. Таковым было отношение и к дисциплинам гуманитарного цикла.

Нет необходимости доказывать, такой подход не соответствует действительности. Закончив вуз и получив диплом, молодой специалист приходит на производство, где сразу же попадает в сферу новых для него производственных отношений. В большинстве случаев, первая его административная должность – должность мастера.

В социальном и психологическом плане из всех руководителей производства мастеру досталось наиболее трудное сочетание ролей. С одной стороны, он является представителем администрации для рабочих, с другой – мастер выступает перед администрацией представителем тех же самых рабочих. Это обязывает его быть регулятором взаимоотношений в производственной группе как по горизонтали, – между ее членами, так и по вертикали – между руководителем и подчиненными. В связи с этим выпускаемый вузом специалист должен обладать значительным арсеналом воздействий на подчиненных, пониманием того, что называется человеческим фактором.

Психологический облик человека очень многообразен и определяется как врожденными свойствами, так и приобретенными в процессе жизни. Часто молодой специалист плохо представляет, из

каких свойств складывается психологический портрет его коллег, подчиненных, руководителей и как продуктивнее строить свое взаимодействие с ними. Умение применять психолого-педагогические знания на практике является необходимым условием психологической компетентности специалиста, успешности его профессиональной карьеры.

Глава 1. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ

*Меняем реки, страны, города...
Иные двери... Новые года...
А никуда нам от себя не деться,
А если деться – только в никуда.*

Омар Хайям

Сфера человекознания, к которой, безусловно, относятся и психология, и педагогика, всегда вызывала широкий интерес у любого человека, независимо от его профессиональной принадлежности. Да и вообще, независимо от образования, каждый человек, как известно, все равно считает себя специалистом в психологии и педагогике (так же, впрочем, как в медицине и политике).

Но чтобы стать инженером как специалистом с высшим профессиональным образованием, недостаточно «житейских» сведений, необходимо владеть научными знаниями, накопленными в сфере психологии и педагогики. Игнорирование психологического знания – это невнимание к самому себе, а игнорирование педагогики – пренебрежение будущим. И то и другое неприемлемо для разумного человека.

1.1. Сфера психологии

*У психологии огромная предыстория
и очень короткая история.*

*Г. Эббингауз, известный психолог
конца IX – начала XX века*

1.1.1. Основные этапы становления научной психологии

Психология как наука прошла длинный и сложный путь развития начиная с античных времен и до современности. По

существо, она имеет тот же возраст, как и наука вообще, так как уже на заре зарождения науки человек не мог не задумываться над свойствами своей личности, своими ощущениями, переживаниями.

Можно выделить ряд этапов, которые прошла психология.

I этап – психология как наука о душе. Древнегреческий философ Платон (427–347 гг. до н.э.) запечатлел свои представления о психике как о бессмертной душе человека. Слово «психология» (от греч. *psyche* – душа, психика и *logos* – осмысление, изучение) переводится как «наука о душе». *Психея* – в греческой мифологии олицетворение человеческой души – изображалась в виде бабочки или девушки. Аристотель (384–322 гг. до н.э.), создавший трактат «О душе», рассматриваемый историками науки как первый психологический труд, считал тело орудием души, но вместе с тем подчеркивал их единство.

II этап – психология как наука о сознании. До XVII в. психология развивалась в органической связи с философией и логикой, причем экспериментальное направление в ней фактически отсутствовало. Но к тому времени, когда получили уже значительное развитие теоретическая и прикладная механика, некоторые области математики и естественных наук, были заложены предпосылки понимания психологии как самостоятельной области знаний. В этот же период благодаря гениальному озарению французского ученого Р. Декарта¹ (1596–1650) была открыта новая психологическая сущность – сознание человека, под которым понималась способность думать, чувствовать, желать. По сути, на смену психологии души приходит психология

¹ *Декарт*, Рене – философ, математик, физик и физиолог. Будущим инженерам он известен тем, что заложил основы аналитической геометрии, ввел понятие *декартовой* (ортогональной) системы координат, дал понятие переменной величины и функции в алгебре, высказал закон сохранения количества движения. Физикам – известен теорией, объясняющей образование и движение небесных тел вихревым движением частиц (*вихри Декарта*). Физиологам – тем, что ввел представление о рефлексе (*духа Декарта*). Основное положение философии Декарта характеризуется фразой: «*Cogito ergo sum*» (лат.) – я мыслю, следовательно, я существую.

сознания. Основным методом психологии считалось наблюдение человека за самим собой (самонаблюдение, или иначе – *интроспекция*) и описание фактов.

III этап – психология как наука о поведении. На следующем этапе психология выходит на изучение психических процессов и явлений, обусловленных взаимосвязью внутреннего (в человеке) и внешнего (по отношению к нему). Возникает необходимость изучить проявление сознания (в рассмотренном выше понимании) в действиях, в поведении человека.

В науке есть хорошее высказывание: «Достигаешь то, что измеряешь». Процесс становления психологии как науки, в которой не только необходимо, но и возможно измерение психических явлений, занимает почти столетие (середина XVII – середина XIX в.). Систематическая экспериментальная психология ведет свое начало после известного эпизода 1796 г., происшедшего в Гринвичской обсерватории, когда время прохождения звезд через меридиан определялось сотрудниками обсерватории с систематической ошибкой в 0,5–0,8 секунды. Это послужило поводом для экспериментального исследования времени реакции человека¹.

Годом рождения научной психологии считают 1879-й. В этом году были открыты сначала лаборатория, а затем институт психологии в Лейпциге, основателем которого стал немецкий ученый Вильгельм Вундт (1832–1920). В. Вундт строил психологию как экспериментальную науку по образцу современных ему естественных научных дисциплин – физики, химии, биологии. Вскоре, в 1885 г., В.М. Бехтерев (1857–1927) организовал подобную лабораторию в России. В том же году выпустил свою книгу «О памяти» немецкий психолог Герман Эббингауз, с тех пор считающийся основоположником экспериментальных исследований высших психических функций (ныне широко из-

¹ Интересно, что именно *ошибкам человека* при выполнении профессиональной деятельности обязаны своим появлением и другие отрасли психологии. Например, в 60-х годах XX столетия в ответ на трудности управления высокосовременной техникой человеком-оператором возникла *инженерная психология*.

вестен как автор зависимости *забывания* от времени – «кривой Эббингауза»). Психология становится наукой, изучающей объективные закономерности, проявления и механизмы психики. Приведенные в эпиграфе к параграфу слова Г. Эббингауза подразумевают под историей тот период в изучении психики, который ознаменовался отходом от философии, сближением с естественными науками.

Неоценимый вклад в развитие психологии внес русский физиолог И.М. Сеченов (1827–1905), считавший, что психология должна быть объективной наукой и может строить свои знания на основе объективного метода. В его работе «Рефлексы головного мозга» (1866 г.) был заложен фундамент подлинно научного изучения и понимания психики человека. По Сеченову, выносившему на передний план изучение психической деятельности, предметом психологии является психика в ее функциональной отнесенности к *поведению*. Идеи Сеченова были подхвачены и детально разработаны И.П. Павловым (1849–1936). Его учение о высшей нервной деятельности (ВНД) позволило экспериментально, строго объективно изучить работу больших полушарий головного мозга и сформулировать понимание физиологических основ психической деятельности.

IV этап – психология как наука о психике. В настоящее время вместо понятия «душа» используется понятие «психика». Этим термином в психологии обозначают все феномены внутренней, духовной, душевной жизни, обнаруживающей себя в сознании или поведении человека. Психика – это и само сознание, и бессознательное, проявляющееся в произвольно возникающих психических образах и элементах поведения человека, и сами психические образы, и мотивы, и воля, и эмоции, и сама личность как способ организации психических феноменов.

Как наука психология изучает отдельные факты психической жизни человека, выявляет закономерности их развития, раскрывает механизмы, лежащие в их основе.

Психология интегрирует знания всех научных дисциплин, изучающих человека, становясь общей моделью человекознания. Этим во многом обусловлено ее особое положение в систе-

ме наук. Академик Б.М. Кедров (1903–1985), разработавший классификацию наук, поместил психологию в центр «треугольника наук», образуемого общественными, техническими и естественными науками.

Психологию следует рассматривать как научное исследование поведения и умственной деятельности человека, а также практическое применение приобретенных знаний.

1.1.2. Объект, предмет и методы психологии

Подобно другим наукам, психология имеет свой объект, предмет и методы исследования. В качестве *объекта* психологии выступают прежде всего человек (или группы людей), а также продукты созидательной деятельности людей. *Предметом* изучения современной психологии является *психика*.

Термин «психология», образованный, как мы выяснили выше, из двух греческих слов, имеет в современном его понимании несколько значений. Так, в первом, дословном своем значении психология – это знание о *психике*, наука, изучающая ее.

Психика – это свойство головного мозга, обеспечивающее человеку и животным способность отражать воздействия предметов и явлений реального мира. Психика многообразна в своих формах и проявлениях. Психика человека – это его чувства, мысли, переживания, намерения, т.е. все, что составляет его внутренний мир, который проявляется в действиях и поступках, во взаимоотношениях с другими людьми.

Сознанием обычно называют высшую форму психики, необходимую для организации общественной и индивидуальной жизни людей, для их совместной трудовой деятельности.

Психика – это очень тонкий инструмент приспособления (адаптации) человека к окружающей среде. Его механизмы работают слаженно, гармонично и преимущественно незаметно для субъекта – обладателя психики. Психику в рассматриваемом контексте можно уподобить хорошо отлаженному техническому устройству, на детали которого и их назначение обращают внимание лишь тогда, когда они начинают работать плохо или вовсе выходят из строя.

Во втором, наиболее распространенном значении, слово «психология» относят и к самой *психической*, «душевной» *жизни*, выделяя тем самым *особую реальность* бытия человека. Если свойства психики, сознания, психические процессы обычно характеризуют человека *вообще*, то особенности психологии – конкретного индивидуума. Психология проявляется как совокупность типичных для человека (или групп людей) способов поведения, общения, познания окружающего мира, убеждений и предпочтений, черт характера. Так, подчеркивая различия людей того или иного возраста, профессиональной, половой принадлежности, говорят, например, о психологии школьника, студента, рабочего и ученого, женской психологии и т.п.

Понятно, что общей задачей *психологии* как *науки* является изучение как *психики* человека, так и его *психологии*.

Объективно существуют две разных области психологического знания – *научная* психология и обыденная, *житейская психология*. Основой возникновения *психологической науки* явился житейский эмпирический опыт людей. Эти знания накапливались веками, передавались от поколения к поколению. Однако в целом эти знания были лишены систематичности, глубины доказательности и поэтому не могли быть твердой основой для работы с людьми.

Житейские психологические знания существенно отличаются от научных, прежде всего тем, что они были основаны на интуиции и носили конкретный (ситуативный) характер. Опыт житейской психологии является индивидуальный опыт со всеми его нюансами. Он может быть упорядочен в традициях и обрядах, народной мудрости, афоризмах, однако основания таких систематизаций остаются конкретными, ситуативными. Если ситуативные выводы противоречат один другому (например, едва ли найдется пословица, к которой нельзя подобрать другую, обратную по значению), то житейскую мудрость это не смущает, ей нет нужды стремиться к единообразию.

Научная психология, в отличие от житейской, систематизирует знания в форме логических непротиворечивых положений, аксиом и гипотез. Эти знания направленно аккумулируются, а в

их приобретении существенную роль сыграл эксперимент, строгая математико-статистическая обработка результатов, полученных на репрезентативных выборках испытуемых. Отличаются и результаты экспериментов: ученым нередко приходится отказываться от собственных обыденных, житейских представлений, «не веря своим глазам».

Психологии, как и любой науке, нужны факты. Основными методами их получения в психологии являются *наблюдение*, *беседа* и *эксперимент*. Каждый из этих методов имеет ряд модификаций [Дружинин, 2003]. Немаловажным, но все же вспомогательным (даже для профессиональных психологов) является *метод тестов*. Под *тестом* в общем случае понимается система заданий, позволяющих измерить уровень развития определенного качества (свойства) человека. Для обработки и интерпретации полученной информации психологи используют обширный математико-статистический аппарат.

Наблюдение и является древнейшим методом познания мира. Каждый человек ежедневно пользуется его примитивной формой – житейским наблюдением. Инженер-электрик в процессе своей профессиональной деятельности испытывает потребность в получении психологической информации. Но единственный метод, которым он располагает, – это *научное наблюдение*. В отличие от житейского наблюдения, которое носит случайный, неорганизованный характер, научное наблюдение предполагает наличие четкого *плана*, определение цели, выбор объекта и предмета наблюдения, фиксацию результатов, построение гипотезы, объясняющей наблюдаемое явление и проверку правильности гипотезы в последующих наблюдениях. Научное наблюдение не ограничивается простой констатацией фактов, а, базируясь на определенной теоретической концепции, позволяет научно объяснять причины того или иного психологического явления.

1.1.3. Отрасли психологии как науки

В настоящее время психология представляет собой весьма разветвленную систему относительно автономных, развиваю-

щихся психологических дисциплин. В целом их можно разделить на *фундаментальные* (базовые, теоретические) и *прикладные* (практические).

Фундаментальные отрасли психологии имеют общее (методологическое) значение для понимания и объяснения психологических явлений и фактов, поведения и поступков людей, независимо от того, к какой области реальности эти факты и явления относятся, какой конкретной деятельностью занимаются люди и какими конкретными социально-психологическими особенностями они обладают. В силу универсальности фундаментальных знаний они объединены в направление, называемое «Общая психология». В рамках общей психологии изучаются общеметодологические проблемы психики, сознания и деятельности, построения понятий и функционирования таких психических процессов, как ощущение, восприятие, внимание, память, мышление, эмоции, воля [Маклаков, 2000].

Прикладными обозначаются отрасли психологической науки, достижения которых непосредственно используются с целью совершенствования («обслуживания») таких сфер практической деятельности, как образование, медицина, производство, включают возрастную и педагогическую психологию, психодиагностику, медицинскую психологию, психологию труда и инженерную психологию, эргономику, организационную психологию и психологию управления (менеджмента), юридическую психологию и др. В понимании американских психологов, прикладная психология «специализируется преимущественно на практическом применении психологических знаний, используя все имеющиеся достижения и не особо углубляясь в вопросы теории и истории развития психологии» [Квинн, 2000, с. 16].

Психология труда изучает закономерности формирования и проявления психической деятельности человека (процессы и состояния, особенности личности) в процессе его труда. В рамках психологии труда сложились промышленная, транспортная, авиационная, космическая психология, а также такие отрасли психологических знаний, как психология безопасности профессиональной деятельности.

Инженерная психология – отрасль науки, изучающая психологические особенности профессионального труда человека при взаимодействии его с техническими средствами в процессе производственной и управленческой деятельности. Традиционно предметом изучения инженерной психологии являются процессы информационного взаимодействия человека (как субъекта труда) с техникой [Стрелков, 2001]. Все большее распространение получает точка зрения, согласно которой современная инженерная психология не ограничивается анализом системы «человек – машина»; предметом ее изучения является система «человек – машина – социум – культура» [Пряжников, 1997; Дружилов, 2011].

В *эргономике* изучается система «человек – техника – среда» (СЧТС), а значит, учитываются и факторы внешней среды, влияющие на эффективность деятельности СЧТС.

Психология управления – отрасль психологии, изучающая психологические закономерности управленческой деятельности. В качестве важнейших направлений этой отрасли можно выделить психологию *менеджмента* и *организационную* психологию.

Научно-практическая психология (как отдельное направление в психологической науке, о котором впервые заявила Р.М. Грановская [Грановская, 1997]), возникла как реакция на необходимость решения конкретных проблем, возникающих у человека в различных сферах его жизнедеятельности. В этом плане научно-практическая психология рассматривается как системная интеграция (а не просто механическая сумма) знаний и методов из различных областей психологии, направленная на общую цель – помочь в решении проблем, возникающих у человека в различных сферах его жизнедеятельности. Ориентирована научно-практическая психология на реального человека – субъекта труда и общения, со всеми его особенностями. Поэтому в качестве предмета ее изучения выступает и структура личности, и система психических процессов, свойств, функций, и динамика функциональных состояний человека в той или иной деятельности.

Проверено, что успех любого предприятия на 85% зависит от желания трудиться (мотивации), а также от взаимоотношений между людьми и умения общаться. Эти вопросы также находятся в компетенции практической психологии.

Психологический облик человека очень многообразен и определяется как врожденными свойствами, так и приобретенными в процессе жизни. Часто молодой специалист плохо представляет, из каких свойств складывается психологический портрет его коллег, подчиненных, руководителей и как продуктивнее строить свое взаимодействие с ними. Когда же он пытается составить характеристику человека, на ум прежде всего приходят его поведенческие свойства, а также – «морально устойчив, пользуется уважением в коллективе».

Умение применять психологические знания на практике, в том числе давать психологическую характеристику человека на основе данных визуальной диагностики, – является необходимым условием психологической компетентности специалиста, успешности его профессиональной карьеры.

1.2. Сфера педагогики

Что есть благо? Знание.

Что есть зло? Незнание.

Л.А. Сенека¹

Каждое поколение людей решает три важных задачи: 1) освоить опыт предыдущих поколений; 2) обогатить и преумножить этот опыт; 3) передать его следующему поколению. Да каждый из нас целенаправленно или неосознанно воспитыва-

¹ *Сенека*, Луций Анней – древнеримский философ и писатель, автор этического сочинения «Нравственные письма к Луцию» – своеобразной программы нравственного самосовершенствования, в которой он великолепно применяет «действенные средства “психагогики” – искусства руководить душой человека» [Сенека, 1986, с. 426].

ет и поучает кого-нибудь: своих близких, коллег по работе, в крайнем случае – самих себя. И все попеременно выступаем то в роли объекта, то в роли субъекта воспитания (порой в той и другой одновременно). *Осознание* действия психологических механизмов и объективных педагогических законов позволяет человеку быть более эффективным в общении, проявлять при этом то, что принято называть *свободой воли*.

1.2.1. Общекультурное значение образования и воспитания

Потребность передачи социального опыта новым поколениям возникла вместе с человеком. Воспитание и образование человека является одним из видов человеческой деятельности по подготовке подрастающего поколения к жизни и к труду.

Происхождение педагогики и этапы ее развития

Подлинного расцвета педагогическая мысль и педагогическая практика получили в Древней Греции и Риме. В Древней Греции выделялись две системы воспитания: спартанская и афинская. Спартанская система воспитания преследовала по преимуществу цель подготовить воина – члена военной общины. Образование в спартанском государстве было привилегией рабовладельцев. До семи лет ребенок воспитывался в семье. С семи лет полис (город-государство) брал на себя воспитание и обучение подрастающих спартанцев. Этот процесс проходил в три этапа.

На *первом этапе* (7–15 лет) дети учились чтению, письму, счету и много занимались военно-физической подготовкой. С 12 лет возрастала суровость воспитания мальчиков, которых приучали не только к аскетическому образу жизни, но особое внимание в спартанских школах уделяли умению метко и кратко отвечать на заданные вопросы. По преданию, этим искусством особенно славились жители Лаконии (область Спарты), отсюда произошло известное выражение «лаконичный стиль». В 14 лет мальчика, пропуская через жестокие физические испы-

тания, пропускали в *эйрены* – члены общины с предоставлением определенных гражданских прав. В течение последующего года эйренов проверяли на стойкость в военных отрядах *спартиатов*.

На *втором этапе* (15–20 лет) юные спартанцы получали музыкальное воспитание (хоровое пение), не прекращая усиленную физическую и военную подготовку. Однако способы воспитания ужесточались. Подростков держали в холоде и приучали самих добывать себе еду, физически наказывали тех из них, которые терпели неудачу. В возрасте около 20 лет молодые спартанцы подвергались итоговому испытанию, главным из которых было испытание на выносливость: юношей публично секли у алтаря Артемиды. Выдержав испытание, эйрены посвящались в воины и получали полное вооружение.

В течение *третьего этапа* (20–30 лет) они постепенно приобретали статус полноправного члена военной общины.

В результате такого воспитания воины свободно владели всеми видами оружия того времени. Однако спартанская культура воспитания оказалась гипертрофированной военной подготовкой при фактическом невежестве молодого поколения. Воспитание традиций Спарты периода VI–IV вв. до н.э. в итоге свелось к физическим упражнениям и испытаниям.

Некоторые принципы спартанского воспитания пережили века и с поправкой на современные нормы: выносливость, неприязнительность, скромность культивируются и в нашей жизни, особенно в военных учебных заведениях.

На иных принципах базировалась афинская система воспитания мальчиков и юношей (кроме рабов), сложившаяся в Афинах в VII–V вв. до н.э. Мальчики с 7 до 18–20 лет проходили по многоэтапной системе платных школ. Проводимое в Афинском государстве так называемая *музическое* воспитание (от греч. *musike* – общее образование, духовная культура) включало литературное и музыкальное образование, знакомство с основами наук, ораторского искусства, политики, этики, философии; все это органично сочеталось с гимнастикой. Данная система ориентирована на овладение «совокупностью добродетелей».

телей», в дальнейшем получившая известность как программа «семи свободных искусств». Эта программа стала символом образования для многих поколений и вошла в историю как традиция греческой образованности.

Из истории Древнего Рима известна риторическая школа Квинтилиана¹, одной из первых получившая статус государственного учебного заведения. Квинтилиан исповедовал принципы гуманистической ненасильственной педагогики. Он обосновал и применял в своей педагогической практике три метода обучения и воспитания: подражание, наставление и упражнение. Современная научная педагогика ведет свою историю от Квинтилиана, а его книга «Наставление в ораторском искусстве» (другое известное ее название – «Об образовании оратора») считается первой среди научных трудов по педагогике.

Развитие ремесел и торговли в XIII–XIV вв. привело к появлению цеховых школ, в которых дети ремесленников получали начальное образование. Обучение же самому ремеслу осуществлялось в процессе цехового ученичества (зачастую многолетнего – в зависимости от сложности ремесла). Для обучения этого периода характерна суровая «палочная» дисциплина.

В эпоху Возрождения (XV–XVII вв.) развитие капиталистических отношений, прогресс науки и культуры вызвали возрождение интереса к античному культурному наследию, что и дало название эпохе. Педагогика в этот период придавала большое значение побуждению интереса учащихся.

Наиболее полно педагогические идеи эпохи Возрождения выразил Ян Амос Коменский (1592–1670) – великий чешский педагог, теоретик и практик образования. В главном труде своей жизни «Великая дидактика», который получил мировое признание, он призывал «учить всех – всему» (идея всеобщего обучения). Образование, писал Я.А. Коменский, только тогда имеет ценность, когда благотворно действует на нравственность уче-

¹ *Квинтилиан* (годы жизни: около 35–96 гг. н.э.) – древнеримский оратор и теоретик ораторского искусства, основавший школу подготовки ораторов.

ников, и что «ученость без благодетели – все равно, что золотое кольцо в носу у свиньи».

Ян Коменский – создатель классно-урочной системы обучения, которая произвела настоящую революцию в организации учебной работы школы. Однако в Европе употребление слова «дидактика» (от греческого *didaktikos* – поучающий) первоначально было введено в Германии. С 1613 г. благодаря Кристофору Хельвигу и Йохиму Юнгу оно понималось как искусство обучения. Сегодня *дидактика* (*теория* и *методика* обучения) определяется как область педагогики, изучающая проблемы и закономерности процесса образования и обучения.

Парадигмы образования и воспитания человека

Педагогика прошла длительный путь становления, при этом *теории образования*, принимаемые в качестве *образца*, в процессе развития общества претерпевали весьма значительные, а порой и принципиальные, изменения. В мировой и отечественной практике *парадигмы*¹ *образования* складывались и воплощались на протяжении веков. Кратко обозначим важнейшие из них (на основе [Реан, 2007]).

В европейской культуре **знаниевая** парадигма имеет самую длинную историю. При определении образовательных задач она ориентируется на *знания* во взаимосвязи со становящимся теоретическим и практическим опытом.

Культурологическая парадигма в большей степени ориентирует не на знания, а на освоение *элементов культуры* в процессе воспитания и обучения. С развитием культуры и общества спектр элементов, необходимых человеку для жизни, постоянно расширяется, в него добавляются и владение основами физической и эстетической культуры, экологии и экономики и др.

¹ *Парадигма* – исходная теоретическая схема, модель постановки проблем и методов их решения, господствующая в течение определенного исторического периода.

Сущность **технократической** парадигмы проявляется в своеобразном мировоззрении, основными чертами которого являются приматы *средств* – над *целью*, *задач образования* – над *смыслом*, *технологии* цивилизации – над общечеловеческими интересами, *техники* – над *ценностями*.

Для **гуманистической** традиции в образовании человек является высшей ценностью. Гуманистическая парадигма ориентирует на изменение образа мышления человека, руководствуясь принципом «все для человека», «все во имя человека». Она основывается на гуманистических моральных нормах, предполагающих сопереживание, соучастие и сотрудничество.

В **педоцентристской** парадигме основная роль отводится *педагогу*. Здесь методика, новаторство и творчество педагога являются определяющими при анализе процессов обучения и воспитания. При этом личностные качества, интеллектуальные способности и интересы ребенка учитываются недостаточно.

Детоцентристская парадигма, напротив, ориентирует на создание благоприятных условий для развития *детей*, с учетом их индивидуально-личностных особенностей, способностей и интересов.

В качестве эталона **социетарной** парадигмы выступают принципы и интересы государственного управления обществом. Они и определяют цели и характер воспитания и образования.

В рамках **человеко-ориентированной** (*антропологической*) парадигмы человек является непреходящей *ценностью*. Поэтому в процессе воспитания и образования учитываются интересы и индивидуальные особенности как ребенка и его родителей, так и педагога.

1.2.2. Предмет и объект педагогики, ее основные категории

Педагогика – это совокупность знаний и умений по обучению и воспитанию человека. Человек, не владеющий такими знаниями, не осознает *педагогическую задачу*. В конкретной ситуации он действует интуитивно и не может объяснить, почему он поступает именно таким образом, чего хочет достичь, поучая или воспитывая другого. Объектом педагогики является процесс обучения и воспитания, рассматриваемый в его единстве.

Педагогическая задача возникает всегда, когда нужно подготовить и реализовать переход человека от состояния «незнания» к состоянию «знания», от «непонимания» – «к пониманию», от «неумения» – к «умению», от беспомощности – к самостоятельности. Педагогическая задача – это результат осознания субъектом¹ обучения (или воспитания) *цели* обучения (или воспитания), а также и способов ее реализации на практике.

При этом у обучаемого (который в данном случае рассматривается как объект педагогического воздействия, но при этом обладает собственной активностью, *субъектностью*) при взаимодействии с обучающим должно появляться *новообразование* в форме знаний, умений или свойств личности.

Выделяют два класса педагогических задач – задачи *обучения* и задачи *воспитания* человека. Например, *задача обучения* – изложение инженером-электриком конкретному исполнителю (технику) методики настройки блока ограничения выходного напряжения в регуляторе скорости двигателя. *Задачи воспитания* способны побудить у человека веру в успех, в положительную сторону изменить его отношение к коллективу, стимулировать ответственные поступки, вырабатывать творческое отношение к трудовой деятельности.

Педагогическая ситуация определяет комплекс условий, при которых решается педагогическая задача. Эти условия могут как способствовать, так и препятствовать успешному решению задачи. Однако для человека большую ценность представляет *ситуация педагогической помощи*, а именно поддержка в процессе адаптации к новым условиям и в состояниях и ситуациях, сопровождающих этот процесс: растерянности и депрессии, конкуренции, возникающего конфликта и эмоционального взрыва.

¹ Под *субъектом* обучения в данном случае понимается не только профессиональный педагог, но прежде всего инженер, который в силу своих должностных обязанностей должен научить, например, подчиненных (техников, рабочих) выполнению тех или иных действий с техническими устройствами или же организационных воздействий на членов персонала человеко-технической системы.

Основными категориями педагогики являются: *обучение*, *воспитание*, *образование*, *развитие*. Кратко раскроем эти категории.

Обучение – это целенаправленный процесс *двухсторонней* деятельности преподавателя (педагога) и обучаемого при передаче и усвоении знаний. Деятельность педагога при этом называется *преподаванием*, а деятельность обучаемого – *учением*. Поэтому *обучение* можно определить как *преподавание* и *учение*, взятые в *единстве*.

Воспитание в *широком смысле* представляет собой целенаправленный процесс формирования интеллекта, физических и духовных сил человека, подготовки его к жизни, к активному участию в труде. Воспитание в *узком смысле* – систематическое и целенаправленное воздействие воспитателя на воспитуемого с целью формирования у него желаемого отношения к людям и явлениям окружающего мира.

Образование – *процесс* и *результат* усвоения определенной системы знаний и обеспечение на этой основе соответствующего уровня развития личности. Образование получают в основном в процессе *обучения* и *воспитания* в учебных заведениях под руководством преподавателей (педагогов). Однако все возрастающую роль имеет и *самообразование*, т.е. приобретение системы знаний *самостоятельно*.

Раскрытие категории «образование» позволяет дать развернутое определение следующего понятия, значимого для студентов вуза.

Образованным человеком можно назвать такого, который владеет общими идеями, принципам и методами, определяющими подходы к рассмотрению разнообразных фактов и явлений, у которого сформировано мировоззрение и нравственные принципы.

Образованность предполагает и *воспитанность* человека.

Следует иметь в виду, что понятие «образованный человек» – культурно-историческое, так как в разные эпохи и в разных цивилизациях в него вкладывали конкретное содержание. В современных условиях интенсивного процесса коммуникации

между странами и интеграции мирового образовательного пространства формируется единое понимание образованного человека для всех стран и континентов.

Развитие человека – это процесс становления его личности под влиянием внешних и внутренних, управляемых и неуправляемых социальных и природных факторов.

Обучение, воспитание и образование можно рассматривать как особым образом организованную деятельность, результатом которой является *развитие* человека. **Предмет педагогики** – процесс направленного *развития* и формирования *личности* в условиях ее *обучения, образования, воспитания*.

1.2.3. Средства и методы педагогического воздействия

Благо везде и повсюду зависит от соблюдения двух условий: 1) правильного установления конечной цели всякого рода деятельности и 2) отыскания средств, ведущих к конечной цели.

Аристотель (384–322 г. до н.э.),
древнегреческий философ

Не все одинаково пригодно для всех

Проперций (ок. 50 г. – ок. 15 г. до н.э.),
древнеримский поэт

Воспитательный процесс имеет целенаправленный характер. Он задает определенное *направление* воспитательных усилий, осознание их конечных *целей*, а также включает в себя *содержательную* сторону и средства достижения этих целей. Цели же воспитания определяются идейными и ценностными установками, которые провозглашает то или иное *сообщество* или общество в целом.

Реализация целей воспитания называется педагогическим процессом. Технологическая схема педагогического процесса выглядит примерно так. Прежде всего педагог *убеждает* воспитуемого (обучаемого) в важности и целесообразности решения

определенной задачи, затем он должен *научить* обучаемого, т.е. добиться усвоения им определенной суммы знаний, необходимых для решения поставленной задачи. На следующем этапе необходимо сформировать у обучаемого *умения и навыки*. На всех этих этапах полезно постоянно *стимулировать* прилежание, позитивный настрой обучаемых, *контролировать* и *оценивать* этапы и итоги работы.

Для должного функционирования педагогического процесса нужно использовать как минимум пять *групп методов* воздействия на личность [Радугин, 1999]: 1) убеждение; 2) упражнения; 3) обучение; 4) побуждение; 5) контроль и оценка. При этом каждый из *методов* воздействия на личность включает систему *педагогических приемов*, позволяющих решать те или иные *педагогические задачи*.

Указанные методы оказывают *комплексное* воздействие на личность и поэтому, как правило, не применяются изолированно, вне связи друг с другом. Поэтому любая *классификация* методов воздействия на личность *условна*, а рассмотрение каждого из них в отдельности приводится лишь для удобства анализа и выделения их характерных особенностей. Отметим также, что в российской и мировой педагогике существует проблема методов воздействия на личность, поскольку нет единства взглядов на их подбор, количество, номенклатуру (перечень) и основания, по которым их следует классифицировать.

Кратко рассмотрим основные *методы воздействия* на личность.

1) **Убеждение** – это разностороннее воздействие на разум, чувства и волю человека с целью формирования у него желаемых качеств. В зависимости от направленности педагогического воздействия убеждение может выступать как *доказательство*, как *внушение* или как их *комбинация*. Чем один человек может убедить другого? Очевидно, что *примером* (в том числе и личным) и *словом*.

Пример как прием реализации убеждения основывается на стремлении воспитанников к *подражанию*.

Благодаря *подражанию* маленький ребенок выучивается простейшим действиям: кушать, говорить первые слова и т.д. Подражание особенно актуально в раннем детстве, и соответственно, только в этот период оно по-настоящему и нужно, так как учиться, воспитываться другим способом в этот период ребенок еще не может.

Когда человек становится взрослым, роль подражания значительно ниже, но, тем не менее, его «психологические механизмы» продолжают действовать. Давно известно, что слова учат, а примеры влекут. Не случайно педагогическая сила *примера* признается всеми. Еще древнеримский философ Сенека писал: «Трудно привести к добру нравов учением, легко примером». Да и народная известная пословица подтверждает: «С кем поведешься...».

Важнейшую роль в убеждении с помощью слов играют такие приемы, как беседа, лекция (как форма разъяснения), диспут.

Чем же *беседа* отличается от обычного *разговора*. Их отличие прежде всего в том, что разговор является *ситуационным* контактом (т.е. в этом случае содержание межличностного общения определяется особенностями конкретной *ситуации*), а в беседе ее содержание определяется *предметной* стороной разговора. Перефразируя, можно сказать, что беседа – это предметный разговор, а разговор – беспредметная беседа [Курбатов, 1995].

Главная функция *беседы* – привлечь самого воспитанника к оценке событий, поступков, явлений жизни и на этой основе сформировать у него желаемое отношение к окружающей действительности, к своим обязанностям и т.д.

Из психологии известно, что чем моложе воспитанники, тем больше у них отставание в осознании своих собственных качеств по сравнению с осознанием подобных качеств других людей. Раскрытие в беседе значения того или иного поступка, сопоставление его с другими аналогичными поступками почти всегда результативно, особенно с детьми и подростками.

Форма беседы может быть самой разнообразной, но она должна выводить на размышления, результатами которых должна быть оценка качеств личности, стоящей за теми или иными делами и поступками.

Лекция (от лат. *lectio* – чтение; соответственно, *lector* – чтец) – это развернутое, продолжительное и систематическое изложение сущности той или иной учебной, научной или иной проблемы. Основа лекции – теоретическое обобщение, а конкретные факты в лекции служат лишь иллюстрацией или ее исходным отправным моментом.

Диспут (от лат. *disputare* – рассуждать, спорить) – это столкновение мнений с целью формирования суждений и оценок. Этим диспут отличается от беседы. Диспут в наибольшей степени отвечает требованиям молодежи судить обо всем «по своим меркам», ничего не принимать на веру.

Эффективность убеждения как метода воздействия на личность определяется необходимостью учета следующих **требований**:

- высокий авторитет педагога (или наставника) у воспитанников;
- опора на жизненный опыт воспитанников;
- искренность, конкретность и доступность убеждения;
- сочетание убеждения с организацией разнообразной практической деятельности;
- учет возрастных и индивидуальных особенностей воспитанников.

2) **Упражнение** занимает важное место в обучении, так как с его помощью формируются все навыки – и практические, и теоретические. Под *упражнением* понимается планомерно организованное выполнение воспитанниками различных действий, практических дел. На основе специально организованных упражнений вырабатываются «хорошие» привычки. Упражнения лишь на самых ранних стадиях можно рассматривать как простое повторение. В дальнейшем упражнение – это совершенствование, которое идет нарастающим итогом.

Вот почему, как отмечают А.А. Радугин с соавторами [Радугин, 1999], нельзя признать удачным перевод латинской поговорки *repetito est mater studium* как «повторение – мать учения». Латинское слово *repetito* – репетиция, означает не повторение, а тренировку, упражнение. Если быть корректным, то известная всем поговорка должна звучать на русском языке так: «Упражнение – мать учения». Хочешь научиться – упражняйся! Не бездумно повторяй, а старайся в каждое новое выполнение (упражнение) сделать лучше, чем предыдущее.

3) **Обучение.** Психологическую форму успешного обучения (УО) можно описать формулой $УО = М + П_1 + П_2 + П_3 + П_4 + СОД$, где М – мотивация, P_1 – прием (поиск) информации, P_2 – понимание информации, P_3 – ее запоминание, P_4 – применение информации, а СОД – содержание этой информации [Рысь, 2002, с. 265].

*Мотивация*¹ – это побудительные силы, движущие обучаемого к цели обучения. Различают внешние и внутренние мотивы. К *внешним* мотивам относятся наказание и награда, угроза, чье-то требование, материальная выгода, давление группы, ожидание будущих благ и т.д. Все они *внешние* по отношению к *цели* обучения. Знания и умения в этих случаях служат лишь *средством* для достижения других целей (избегания неприятного, достижения выгоды, личных успехов, карьеры, удовлетворения честолюбия, группового признания и др.). Сама *цель обучения* (получение знаний, умений, навыков) при этом может быть безразличной или даже отталкивающей, а учение часто носит *вынужденный (принуждаемый* извне) характер.

К *внутренним* мотивам относят такие, которые побуждают человека к учению как к *цели* (интерес к самим знаниям, любознательность, стремление повысить культурный и профессиональный уровень, потребность в новой информации).

|| **Прием информации** осуществляется посредством органов чувств, затем включаются в работу **ощущение и восприятие**

¹ О *мотивации* и о *стимулах* будет сказано в пункте 2.4 второй главы учебного пособия.

и только потом – **опознание, запоминание**, установление **ассоциаций, осмысление**.

Необходимым условием принятия человеком информации является поступление к органам чувств интенсивных, четких, неискаженных сигналов. При уменьшении контрастности между рассматриваемыми объектами и фоном, на котором они находятся, восприятие информации ухудшается.

Следует учитывать, что восприятие¹ – это активный процесс, связанный с выдвижением гипотез, поэтому разные люди, рассматривая один и тот же объект, могут увидеть разное, в зависимости от того, что представляется важным рассматривающему.

Внимание и установка на учение – внешние выражения направленности психической и практической деятельности обучаемого на **цели** обучения, его **процесс, результаты**.

Например, восприятие обучаемым информации без активной установки на ее запоминание часто вообще не дает никаких знаний.

Результаты учения определяются не только **субъективными** факторами (**отношением к предмету**), но и объективными свойствами самого заучиваемого материала: его содержанием, формой (предметная, образная, символическая и др. формы материала), его сложностью, важностью, объемом и структурой.

Понимание информации протекает успешнее, если информация представляется обучаемому в четкой логической последовательности, теоретические положения иллюстрируются конкретными примерами, учебный материал излагается на доступном уровне с учетом имеющихся знаний и уровня развития мышления обучаемых.

4) **Побуждающие методы**. В педагогической литературе [Радугин, 1999 и др.] их называют методами *стимулирования*. В психологии *стимул* понимается в качестве *внешнего импульса*

¹ Основные психологические *познавательные процессы* (ощущение, восприятие, память, внимание, мышление) будут подробно рассмотрены в пятой главе учебного пособия.

са (толчка), поэтому сфера применения стимулов весьма ограничена, а их эффективность – невелика. Необходимо иметь в виду, что побуждающее (мотивирующее) воздействие заложено в каждом рассмотренном выше методе педагогического воздействия. Тем не менее в педагогике существуют методы, направленные исключительно на *стимулирование* учебной деятельности. При этом считается, что их основная функция заключается в усилении других (основных) методов педагогического воздействия. Методы стимулирования являются *дополнительными*. К ним относят: *соревнования; поощрения; наказания*.

Стремление к первенству, самоутверждению свойственно всем людям, но особенно молодежи. На этом и базируется **метод соревнования** – важный метод стимулирования. Главное, что необходимо учитывать при использовании этого метода – не дать соревнованию выродиться в жесткую конкуренцию. Метод соревнования должен быть основан на дружеских отношениях, не должна идти речь о победе любой ценой. Хорошо организованное соревнование (в труде, учебе) приводит не только к высоким объективным показателям деятельности, но и к развитию инициативы и ответственности личности.

Поощрение – еще один метод стимулирования. Поощрение воспринимается человеком как сигнал о состоявшемся самоутверждении, потому что в нем (в поощрении) выражается общественное признание того подхода, того образа действия и того отношения к действию, которые избраны и реализуются воспитанником. Чувство удовлетворения, которое испытывает воспитанник, вызывает у него прилив сил, уверенность в своих способностях. Педагогическая целесообразность поощрения возрастает при работе с неуверенными в себе, несмелыми, застенчивыми людьми.

Однако поощрение не должно быть слишком частым, чтобы не привести к обесцениванию, ожиданию награды за малейший успех.

Необходимым условием *эффективности* метода поощрения является выполнение следующих *требований*: принципиальность; объективность; понятность для всех; поддержка обще-

ственным мнением, учет возрастных и индивидуальных особенностей поощряемых.

Наказание – один из старейших методов стимулирования, применяемый при воспитании. В этом методе привлекала простота и внешняя (кажущаяся) результативность. Однако со временем его перестали так ценить, хотя и не отвергают вовсе. В современной педагогике считается, что наказание корректирует поведение воспитанника, заставляет его задуматься о том, где и в чем он поступил неправильно, вызывает чувство неудовлетворенности, стыда, дискомфорта. Наказание должно порождать у наказуемого потребность изменить свое поведение, а при планировании будущей деятельности – вызывать опасения еще раз пережить комплекс неприятных чувств. Однако наказание не должно причинять воспитаннику ни морального унижения, ни физического страдания.

Основополагающим моментом при вынесении наказания (воспитаннику, подчиненному и др.) должно быть выполнение вами (как воспитателем, наставником, руководителем и т.д.) определенных *правил*. Раскроем их содержание.

Правило первое: *«чтобы наказание «сработало», необходимо достичь принятия вашей позиции этой личностью»*. Другими словами, наказание будет эффективным только при выполнении следующих двух условий: 1) когда провинившийся *внутренне* прочувствует свою вину, когда он не только *поймет* (и в этом нужно ему помочь), но и в душе согласится с вами, что он совершил плохой поступок; 2) когда провинившийся *внутренне* примет ту меру наказания, которую вы объявили (в противном случае зачем наказывать?). Таким образом, тактическая цель наказания – чтобы наказуемый *принял* вашу позицию и по данному поступку, и по выбранной мере наказания. Принял, т.е. внутренне согласился бы с вами как с источником наказания.

Правило второе. Данная личность примет вашу позицию, если вы всеми доступными средствами демонстрируете, что в целом вы эту личность оцениваете положительно. Если же вы своими словами, выражением лица, интонацией и т.д. демонстрируете отрицательную оценку этой личности в целом (на-

пример: «Да с тобой вообще невозможно...»), то она, личность, не примет вашу позицию как из-за того, что эта оценка несправедлива, так и потому, что каждая личность относится к себе с уважением. Такова психология людей. Отсюда правило: *«осуждайте не личность, а поступок совершенный ею»*.

Правило третье: «наказывая, не отталкивайте, а привлекайте к себе». Вам с этим человеком жить, работать, учиться и т.д.

Конечно, от факта наказания (например, в форме выговора, порицания и др.), полученного даже от доброжелательно настроенного человека, никто в восторг не приходит. Иначе это противоречило психологическому механизму наказания. Главное, чтобы возникшие у наказуемого от факта наказания отрицательные эмоции были направлены не на вас, а на свой поступок.

Педагогические **требования** к применению метода наказания:

- не наказывать за неумышленные поступки;
- не наказывать наспех, без достаточных оснований: лучше простить десять виновных, чем наказать одного невинного;
- сочетать наказание с убеждением и другими методами воспитания;
- опираться на понимание и поддержку общественного мнения;
- учитывать возраст и индивидуальные особенности воспитанников.

1.2.4. Роль технических университетов в образовании

Поступательное развитие любого общества возможно лишь в том случае, если его основу будут составлять профессионалы. Высокие темпы изменений, происходящих в России и в мире, усиливающаяся включенность российского общества в общемировые процессы, стремительный технический прогресс приводят к возрастанию потребности в высококвалифицированных специалистах.

Россия в сентябре 2003 г. подписала Болонскую декларацию и теперь вместе почти с сорока странами Европы движется по пути к единому европейскому образовательному пространству.

Высшие учебные заведения XXI века обязаны учитывать изменения особенностей бытия, труда и роли человека в условиях новой, *технически* и *информационно* насыщенной реальности. Выпускник вуза должен не только вписаться в эту реальность, но и быть эффективным в своей профессиональной деятельности.

В новой реальности на систему технических университетов возлагается миссия быть механизмом достижения устойчивого развития техносферы. Это означает, что технический университет должен удовлетворить потребность общества в формировании нового типа специалиста: профессионала, обладающего глубокими и разносторонними знаниями по выбранному направлению подготовки, способного благодаря сформированным внутренним ценностям и приобретенным навыкам деятельности противостоять энтропийным процессам в обществе.

Технические (в том числе – индустриальные) университеты в целом являются неотъемлемой составляющей системы университетского образования, которая имеет многовековую историю. Содержание понятия «университет» (или лат. *Alma Mater* – родная мать) воспринимается не только как тип высшего учебного заведения. Миссия университета издревле состояла в обучении молодого человека совокупности всех видов знаний. С давних времен *Alma Mater* был очагом мудрости, выполнявшим несколько задач: университет не только сохранял, искал и передавал имеющееся в обществе научные знания, духовные и культурные ценности. Он еще и воспитывал интеллект ради высшей культуры. И это очень значимо, ибо именно культура выступает предпосылкой и результатом преобразования человека.

Уже у истоков европейских университетов обнаруживаются две тенденции высшего образования: *утилитарная* и *либеральная*.

Утилитарная тенденция – это стремление к профессиональному образованию, обусловленное потребностью обще-

ственной практики в хорошо подготовленных специалистах. Эта тенденция имеет явную социальную значимость.

Либеральная тенденция ориентирована на принятие ценности знания безотносительно его практической пользы. Уже в первых концепциях университета, разработанных немецким гуманистом Вильгельмом Гумбольдтом (1767–1835), а далее – кардиналом Джоном Ньюменом (1801–1890), различаются *обучение* и *образование*. В университете совершается не простое приращение знания, а *интеллектуальное развитие* студентов посредством универсального обучения, свободной циркуляции мысли и личного общения. Ввиду нарастающей опасности доминирования технократического типа мышления субъектов и их действий, выходящих за пределы нравственных норм, в рамках данной концепции постепенно акцентируется внимание на проблеме гуманистического воспитания студентов. Поэтому данное направление еще называют *гуманистическим*. Когда речь идет о методах образования, наборе изучаемых дисциплин, данное направление характеризуется как *классическое, фундаментальное образование*.

Чистой либеральной или утилитарной оси развития мировая образовательная практика не знает. Реальный образовательный процесс развивался между этими линиями на основе их взаимовлияний, взаимодействий и противоречий.

Тем не менее можно констатировать, что американская система высшего образования развивалась как университетская система с *профессиональной* ориентацией обучения. Как следствие, она отличается большой степенью дифференциации вузов, гибкостью и быстрой адаптацией к изменяющимся условиям и потребностям общества, своими масштабами. И напротив, европейские университетские системы развивались как *образовательно-просветительские*, ревностно сохраняющие свои традиции, порой уходящие своими корнями в Средневековье.

Исторически именно в университетах рождалось новое знание, формировалась научная теория и оформлялась та или иная парадигма понимания образования (см. выше), человека, жизни в целом.

В настоящее время слово «университет» обладает общекультурным смыслом (достаточно вспомнить название книги М. Горького «Мои университеты»). А сегодня в России известны такие учебные заведения, пользующиеся заслуженным авторитетом и признанием, как «Гуманитарный университет», «Классический университет», «Технический университет», «Медицинский университет» и др.

Традиции российской высшей школы ценны *фундаментальностью* образования, принципом неразрывности образования и науки, наличием оригинальных научно-педагогических школ, здоровой консервативностью, сочетающейся с готовностью к инновациям.

Поскольку вузы в нашей стране являются по определению учреждениями высшего профессионального образования (отметим, что западные системы высшего образования не вводят такого ограничения), то их безусловная задача давать профессию, т.е. готовить выпускников именно для профессиональной деятельности, а не для какой-то иной. Поэтому изначально следует уточнить, что же такое *профессия*, что понимают под *профессиональной деятельностью* и чем она отличается от деятельности *непрофессиональной*.

Известно, что профессии «выкристаллизовались» из различных деятельностей, имеющих целью получение определенного общественно-полезного продукта. Эволюция профессий идет через «естественный отбор» таких функций, которые при минимальных затратах энергии выполняющих их человека гарантируют получение необходимого продукта заданного уровня качества. Результатом этой эволюции является некоторая новая система деятельностей, тиражирование нормативных (сложившихся в культуре и общественно одобряемых) моделей которой, – как неких эталонов, – является одним из аспектов профессиональной подготовки.

Профессиональный труд, основанный на осознанном применении различных уровней теоретического знания и научной технологии, на использовании машинной техники исторически вырос из многовековой общественной практики трудовых занятий и ремесел.

Возможность человека осуществлять успешный переход от одного вида труда к другому на основе своего жизненного опыта и без специальной подготовки является главным признаком неквалифицированного вида труда – трудового занятия. Трудовое занятие включает функции, которые может выполнять человек без специального обучения и избирательно сформированных способностей. Качество выполнения человеком трудового занятия зависит от длительности и частоты его повторения.

Более сложной формой трудовой деятельности человека исторически выступает *ремесленничество*. Конкретное ремесло требует от человека постоянства работы, более или менее длительной специализации, пусть эмпирических, но все же приведенных в определенную упорядоченность *специальных знаний*. Как бы ученик ни желал стать таким же опытным, как обучающий его мастер, ему необходимо научиться как минимум повторять те трудовые действия и приемы, знать секреты технологии, которыми владеет его учитель. Обучение здесь осуществляется по принципу «Делай как я».

Высшей формой труда является *профессиональная деятельность*. Для ее выполнения уже недостаточно стихийно сформированных знаний, умений и навыков. Она требует определенной их *системы*, целенаправленно наработанных навыков и умений.

Выделим основные признаки, наличие которых позволяет говорить о специфическом феномене, именуемом «профессия»:

1. *Общественная необходимость* данной профессии. Общество в целом или какая-то его часть нуждается в некоторой услуге и готова предоставить осуществляющим ее людям определенные жизненные блага, т.е. оплатить ее. Иначе говоря, в основе профессии лежат услуги, оказываемые другим, удовлетворяющие их потребности и, соответственно, имеющие определенную цену. Предполагается, что профессиональная деятельность выполняется за вознаграждение (материальное или моральное), дающее человеку возможность не только удовлетворить свои насущные потребности, но и являющееся условием развития его личности.

2. Профессия – это нечто сложившееся *исторически*. Профессия предполагает, что данный (исторически сложившийся) способ удовлетворения общественной потребности: а) действует на протяжении некоторого времени; б) осуществляется не одним человеком, а *группой лиц* – специалистов, владеющих данным способом удовлетворения общественных потребностей; в) в обязательном порядке *воспроизводится во времени*.

3. Профессия – это *ограниченный* вид деятельности (следствие *разделения труда*). В общественном сознании *конкретная профессия* представляется в качестве дискретной единицы мира профессий и носителя определенного, только для нее характерного набора свойств. (Например, при всей близости профессий *электромеханика* и *электронщика* тем не менее даже на бытовом уровне они представлены как разные профессии).

4. Овладение профессией связано с процессом *профессиональной подготовки*. Любая профессия – это занятие, которому надо *специально учиться*, овладевая комплексом специальных теоретических знаний и практических навыков. Важно понимать, что «любой труд, заниматься которым *без подготовки* или после *кратковременной* (от нескольких дней до нескольких месяцев) подготовки может любой здоровый, т.е. трудоспособный человек, должен быть отнесен к *непрофессиональному* труду», а значит, – это *не профессия* [Суходольский, 1988, с. 17]. Указанное требование определяется условиями объективной реальности и связано с рассмотрением профессионального труда как *сложной продуктивной* деятельности.

В общем случае доля «практиков» (т.е. лиц, не получивших специального образования, необходимого для данного трудового поста или должности) является важнейшей характеристикой состояния профессии, показывающей, с одной стороны, степень ее институционализации, с другой – степень соответствия действующей системы профессионального образования общественным потребностям. Есть примеры профессиональных групп, которые традиционно не имеют в своем составе «практиков» (в указанном смысле), – это врачи, фармацевты, военные специалисты и др. Строгий контроль над компетенци-

ей своих членов в этих профессиях был введен в Европе еще в XVII в. Уже тогда, несмотря на свободу промыслов, для содержания аптеки требовалось особое разрешение властей, которое давалось лишь лицам, прошедшим испытание в фармакологических сообществах. Подобные ограничения права заниматься определенным видом труда были установлены в интересах личной и общественной безопасности и утвердились в тех профессиях, где некомпетентность была чревата гибелью человека или нанесением существенного вреда государству или обществу.

Это относится и к профессии инженера-электрика (электро-механика, энергетика, электроприводчика и др.) в силу ее принадлежности к областям деятельности, потенциально опасным как для самих специалистов, так и для многих других людей, взаимодействующих с электротехническими объектами или являющихся потребителями электроэнергии.

5. Профессия дает человеку определенный социальный *статус*, является его своеобразной «визитной карточкой», а процесс профессиональной деятельности является средством не только для удовлетворения человеком своих насущных потребностей, но и для его самореализации в жизни.

Таким образом, профессиональная деятельность относится к сложной продуктивной деятельности, овладение которой требует достаточно длительного процесса теоретической и практической подготовки. При этом недопустимо сводить процесс профессиональной подготовки к обучению в примитивном его понимании (как к «натаскиванию»). Этот протяженный во времени процесс овладения комплексом специальных теоретических знаний и практических навыков связан с формированием у человека *концептуальной модели* профессиональной деятельности (КМПД) [Дружилов, 2004, 2006].

Инженерное образование является одной из самых развитых подсистем высшего профессионального образования, которая постоянно совершенствуется в соответствии с тенденциями развития науки, техники, производства и социальной сферы. При этом формируются новые направления и специальности,

разрабатываются и обновляются государственные образовательные стандарты, внедряются новые педагогические технологии.

Завершая главу по общим вопросам психологии и педагогики, считаем необходимым отметить следующее. Все мы живем в обществе, а общество – это прежде всего сообщество «делателей» чего-то полезного. И именно производительный труд выступает как основа жизни здорового общества. Труд, производство, а не рынок, который есть только форма организации производства и обмена. И это, безусловно, необходимо учитывать при реформировании высшего профессионального образования.

Согласно современным педагогическим воззрениям, образование не может сводиться *единственно* к обучению. Полушутливое высказывание, знакомое многим, «Образование – это то, что остается, когда забыто все выученное», заставляет задуматься: «Так что же остается у человека, когда забыто все выученное?». Если образование – всего лишь *обучение*, то *ничего не остается*. А если образование – это *воспитание, обучение и развитие* человека – то остается очень многое» [Громкова, 2003, с. 236–237].

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем отличие донаучной психологии от научной?
2. Что является объектом и предметом психологии?
3. Назовите основные отрасли психологической науки.
4. Назовите и охарактеризуйте основные категории педагогики.
5. Назовите основные методы педагогического воздействия. Сформируйте условия эффективного их применения.
6. Поясните, по каким признакам деятельность инженера-электрика следует считать профессиональной деятельностью.

Рекомендуемая литература к главе 1

1. Гамезо М.В. Домашенко И.А. Атлас по психологии: информационно-методич. пособие к курсу «Психология человека». – М.: Педагогическое общество России, 2001.

2. *Грановская Р. М.* Элементы практической психологии. – 3-е изд. – СПб.: Свет, 1997.
3. *Дружилов С.А.* О подготовке бакалавров электротехнического профиля // Высшее образование в России: Научно-педагогич. журн. Минобраз. и науки РФ. 2011. – № 3. – С. 143–146.
4. *Дружилов С.А.* Двухуровневая система высшего профессионального образования: западные традиции и Российская реальность // Педагогика: научно-теоретический журн. Российской академии образования (РАО). – 2010. – № 6. – С. 51–58.
5. *Квин В.* Прикладная психология: пер с англ. – СПб.: Питер, 2000.
6. *Растопшин П.* Психология и педагогика. Пособие для подготовки к экзаменам: конспект лекций. – М.: ПРИОР, 2000.
7. *Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.И.* Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2007.
8. *Рысь Ю.И., Степанов В.Е., Ступницкий В.П.* Психология и педагогика : учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Академический проект, 2002.
9. *Стрелков Ю.К.* Инженерная и профессиональная психология: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Академия, 2001.

Глава 2. ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ ЛЮДЕЙ

Человеку свойственно желание знать самого себя. Человеку свойственно желание знать других, или, конкретнее, – другого.

Итак, познать другого, чтобы узнать себя, или познать себя, чтобы узнать другого? Вероятно, важно и то и другое. Вопрос «*Кто Я?*» – сугубо индивидуален, обращен внутрь себя, направлен на познание себя как индивида, как организма и как личности. Ответ на него во многих случаях субъективен.

Более широко ставится познавательная задача, когда вопрос формулируется так: «*Что такое Я?*» Ответ на него подразумевает объективное изучение границ и возможностей человеческой индивидуальности и самосознания вообще.

2.1. Кто я – индивид, личность, индивидуальность?

В статье или речи, посвященной юбилею того или иного выдающегося человека, можно услышать, что юбиляр является выдающейся личностью. А разве мы, обычные люди, не личности? И какова связь между понятиями *индивид*, *личность*, *индивидуальность*?

2.1.1. Основы дифференциации понятий

Различие понятий *индивид* и *личность* составляет необходимую предпосылку психологического анализа личности.

Русский язык хорошо отражает несовпадение этих двух понятий. Слово «*личность*» употребляется нами только по отношению к человеку, причем только начиная с определенного этапа его развития. Мы не говорим о «личности животного» или «личности новорожденного ребенка». Никто, однако, не затрудняется говорить о животном или о новорожденном как об

индивидах, об их индивидуальных особенностях (возбудимое, спокойное, агрессивное животное; то же мы можем сказать о новорожденном, – отбросив лишь неестественное для него последнее определение). Мы всерьез не говорим о личности даже двухлетнего ребенка.

Индивид, или *индивидуум* (от лат. *individuum* – особь, неделимый), – человек как единое целое природное существо, представитель вида *Homo sapiens* («человек разумный»), носитель врожденного и приобретенного, носитель индивидуальных своеобразных биологических черт (задатков, влечений и т.д.).

Человек появляется на свет как индивид, в котором заложены природные свойства, развивающиеся по определенной генетической программе. *Первичными* свойствами индивида являются возрастно-половые и индивидуально типологические (конституция, свойства нервной системы и т.п.). *Вторичными* – динамика психофизиологических функций (темп психических реакций, эмоциональность) и структура физиологических потребностей (еда, сон, движение, информация), которые выступают как потребности самосохранения.

Личность – это *общественная* сущность человека, синтез биологических и социальных, врожденных и приобретенных качеств. Личность представляет собой устойчивую систему *социально значимых* качеств, характеризующих индивида как члена того или иного *общества*.

Таким образом, личность – это человек, находящийся на определенном уровне своего развития, со сформированным сознанием и самосознанием, относительной стабильностью поведения, а также способностью к регулированию своих поступков и отношений с окружающей средой и другими людьми. Исходными характеристиками личности являются статусно-ролевые и ценностные ориентации, на базе которых формируется мотивация, направленность и характер человека.

На основе оценки свойств личности можно составить *психологический портрет* человека. Он, как правило, включает: темперамент; характер; способности; направленность и ее виды (деловая, личностная, коммуникативная); степень развития ин-

теллекта; эмоциональность – уровень реактивности, тревожности, устойчивости; волевые качества – умение преодолевать трудности, настойчивость в достижении цели; общительность; самооценку (заниженная, адекватная, завышенная); уровень самоконтроля; способность к групповому взаимодействию.

Существуют различные подходы к описанию личности. Некоторые из них будут рассмотрены в последующих главах.

Индивидуальность – это *своеобразие* человека. Индивидуальность образует неповторимые, только данному человеку свойственные черты и особенности, все то, чем один человек отличается от другого. Это оригинальность личности. Индивидуальность в значительной степени определяется каким-либо существенным признаком личности, который отличает ее от других. У одного человека – это интересы, у другого – способности, у третьего – черты характера.

Известно высказывание А.Г. Асмолова, ставшее афоризмом: *«Индивидом – рождаются, личностью – становятся, индивидуальность – отстаивают»*. Не случайно американский психолог Эрик Эриксон говорил о *смелости быть отличным от других*. Действительно, для того, чтобы быть индивидуальностью, нужно обладать определенной смелостью не только проявлять, но и отстаивать ее.

В культурных традициях советского общества десятилетиями закреплялась идея силы коллектива и бессилия, ущербности отдельно взятой личности. Достаточно вспомнить слова поэта Владимира Маяковского, также ставшие афоризмом: *«Единица – вздор! Единица – ноль!»* Длительная и упорная борьба с индивидуализмом, а заодно и со всяким своеобразием привела к закономерному результату – дефициту индивидуальности, который сейчас ощущается особенно остро.

Методологическая основа исследования индивидуальности – представление о наличии в человеке развития двух взаимосвязанных, хотя и противоречивых тенденций: *социализации* (она состоит в усвоении и применении социального опыта,

обретении своей родовой сущности) и *индивидуализации*, которая связана с «обострением» свойств личности, проявлением и развитием ее творческого потенциала. Человек – существо социальное, но усвоение выработанных человечеством ценностей, приобщение к духовному миру других людей сопрягается с осознанием своей уникальности, с обретением внутренней ценности и независимости.

Что значит стать творческой индивидуальностью? Индивидуальность предполагает сформированность у человека таких качеств, как самосознание (включая самопознание), мировоззрение, самостоятельность. Только зрелый, общественно определившийся человек может найти адекватные средства самовыражения.

Развитие индивидуальности человека продолжается всю жизнь. С возрастом меняется лишь позиция человека – из объекта воспитания в семье, школе, вузе он превращается в субъекта воспитания и должен активно заниматься самовоспитанием.

Системный подход к проблеме индивидуальности человека диктует необходимость рассматривать ее как *систему* его особенностей и как *индивида*, и как *организма*, и как *личности*. В наиболее общем виде проблема соотношения индивида, личности и индивидуальности была разработана отечественным психологом В.С. Мерлиным [Мерлин, 1986]. По его представлениям понятия «индивид» (организм) и «личность» включаются в более общее понятие «индивидуальность», которая рассматривается как иерархически упорядоченная система всех ступеней развития. Сама интегральная индивидуальность определяется им как «целостная характеристика индивидуальных свойств человека».

Академик Б.Г. Ананьев (1907–1972), создавший ленинградскую школу психологов, в своих работах обосновал, что каждый человек обладает *яркой индивидуальностью*, которая является интегральным свойством, объединяющим его природные и личностные характеристики. Через индивидуальность раскрываются: своеобразие личности, ее способности, предпочтительная

сфера деятельности. В индивидуальности выделяют *базовые* и *программируемые* свойства.

Базовые свойства личности – это сплав ее врожденных и приобретенных в процессе воспитания и социализации черт.

Главной движущей силой *развития индивидуальности* являются ее *программируемые* свойства – направленность, интеллект и самосознание. Индивидуальность обладает собственным психическим миром, сознанием и саморегуляцией поведения, складывающимися и действующими как организатор поведения «Я».

Совершенствование и изменение программируемых свойств личности обеспечивает ее полноценную, плодотворную длительную творческую деятельность и оказывает влияние на изменения некоторых базовых свойств, в частности характера. Например, усиление интереса к профессии ведет к интенсификации интеллектуальной деятельности, повышению мотивации, а развитие интеллекта – к поиску новых задач и целей деятельности. Это приводит к формированию таких черт характера, как настойчивость, целеустремленность.

Б.Г. Ананьев представлял *индивидуальность* как единство и взаимосвязь свойств человека как *индивида*, *субъекта деятельности* и *личности*. Понимание человека как ***субъекта деятельности*** (по Ананьеву) включает три основных компонента:

- а) *сознание* как отражение действительности;
- б) *деятельность* как преобразование реальности;
- в) *творчество* как создание чего-то нового, оригинального.

2.1.2. Соотношение биологического и социального в психическом развитии человека

Развитие индивида начинается не от нуля, не на «голом месте». Старая идея об исходной его основе как *tabula rasa*¹ наукой не подтвердилась. Человеческий индивид рождается с определенным набором биологических свойств и физиологии-

¹ *Tabula rasa* [табула раза] с лат. – чистый лист, нечто чистое, нетронутое.

ческих механизмов, которые выступают в роли такой основы. Биологическая детерминанта действует в течение всей жизни индивида; конечно, в разные периоды жизненного пути эта роль различна.

Биологические (и физиологические) факторы являются *внутренними* условиями развития психики. Социальные факторы (воздействие общества, социальные связи и контакты) выступают как *внешние* воздействия.

К биологическим факторам относятся прежде всего генетически обусловленные (наследственные): тип темперамента, свойства нервной системы, определенные задатки и т.д.

Личность выступает как совокупность внутренних условий, через которые преломляются все внешние воздействия. Таким образом, *личность* формируется на основе природных свойств *индивида* (пол, темперамент и т.д.) в процессе *активного взаимодействия* человека с *социальной средой* и в деятельности (рис. 1).



Рис. 1. Процесс формирования личности

В деятельности формируются: познавательная сфера психики (восприятие, память, мышление), волевая и эмоциональная.

В соответствии с системной концепцией Б.Ф. Ломова, основанной на эволюционных фактах, становление *homo sapiens* было неразрывно связано с общественным способом его существования.

2.2. Психофизиологические основы индивидуальных различий

Природа ничего не делает бесцельно.

Аристотель (384–322 гг. до н.э.)

2.2.1. Темперамент и свойства нервной системы

Издавна делались попытки выделить основные особенности психического склада различных людей. Так, в основе учения древнегреческого врача и философа Эмпидекла (490–430 гг. до н.э.) лежала концепция четырех элементов – огня, воздуха (эфира), воды и земли; он называл их «корнями всех вещей». Величайший древнегреческий врач Гиппократ¹ (460–377 гг. до н.э.) исходил из определяющего влияния факторов окружающей среды на формирование телесных и душевных (темперамент) свойств человека. Заслуга Гиппократа состоит в выделении основных типов темпераментов, в том, что, по словам академика И.П. Павлова², он *«уловил в массе бесчисленных вариантов человеческого поведения капитальные черты»*. Гиппократ в своих произведениях, не вводя еще однозначных названий темпераментов, дает достаточно подробное описание телесных и душевных свойств сангвиников, холериков, флегматиков и очень беглое описание свойств меланхоликов.

Что же имеется в виду, когда говорят о том, что люди обладают разными темпераментами? Психология дает следующее определение:

Темперамент – это комплексная динамическая характеристика психики человека, включающая два основных компонента – эмоциональность и общую активность (двигательную и речевую).

¹ Считается, что сам Гиппократ относится к 17-му поколению врачей этой школы. Именно Гиппократ, по преданию, является автором *этического обязательства врача*, известного как «Клятва Гиппократа».

² Павлов, Иван Петрович (1849–1936) – русский физиолог, академик, лауреат Нобелевской премии, создатель учения о высшей нервной деятельности.

Эмоциональность характеризует человека с точки зрения разнообразия, подвижности и силы его чувств, аффектов и настроения (радости, гнева, страха, печали и др.).

Из всего многообразия подходов к объяснению сущности темперамента выделим и рассмотрим следующие три основных подхода:

1) **Гуморальный** – связывает психический склад и индивидуальные способы поведения человека с соотношением четырех соков (жидкостей) организма.

2) **По типу высшей нервной деятельности** – связывает темперамент со свойствами центральной нервной системы.

3) **Конституционный** подход – исходит из различий в конституции организма – физического строения тела, отдельных его частей.

Гуморальный подход к темпераментам

Римский врач Клавдий Гален (130–200 г. н.э.) в классическом труде «О частях человеческого тела» дал первое анатомо-физиологическое описание организма. Четыре из девяти выделенных им типов и в наше время рассматриваются как основные.

Античные авторы полагали, что психический склад человека, индивидуальные особенности его поведения определяются соотношением четырех *жидкостных сред* организма. Они же определяют его физические и душевные болезни. По преобладающей в организме жидкости были даны названия темпераментов, сохранившиеся до нашего времени. Если таковой являлась кровь, то темперамент получил название сангвиник (от лат. *sanguinis* – *кровь*); желчь (от греч. *chole* или лат. *cholericus*) – холерик; черная желчь (от греч. *melan chole*) – меланхолик; лимфа, слизь (от греч. *phlegma* – *слизь, мокрота*) – флегматик.

С высоты конца второго тысячелетия мы с иронией относимся к античному подходу, соотносящему психический склад человека с его организменными жидкостями. Однако стоит нам услышать о «добром молодце», о том, что в нем «кровь с моло-

ком», как в нашем представлении всплывает определенный психический образ этого человека. А когда мы слышим о ком-то, что это «желчный человек», разве не возникает у нас соответствующий психический образ? Медицина подтверждает наличие зависимости (предрасположенности) ряда заболеваний от психического склада человека. С другой стороны, отмечается, что заболевания тех или иных внутренних органов зачастую приводят к изменению психологических характеристик человека.

Связь свойств нервной системы и темперамента

И.П. Павлов выделил *три группы* свойств нервной системы (НС), влияющих на поведение человека:

1) сила нервной системы – одно из основных свойств НС, отражающее предел работоспособности *клеток коры головного мозга*, т.е. их способность выдерживать, не переходя в тормозное состояние, либо очень сильные, либо длительно действующие *возмущения*. Более *слабая* НС является и более чувствительной, так как она может реагировать на стимулы более низкой интенсивности, чем сильная НС. В этом заключается преимущество слабой НС перед сильной;

2) подвижность (или *лабильность*) – свойство НС, характеризующее скорость возникновения и прекращения нервных процессов. Характеризуется максимальным числом импульсов, которое нервная клетка может передать в единицу времени без искажения;

3) уравновешенность – свойство НС, выражающее соотношение между возбуждением и торможением.

Дадим краткую характеристику типов нервной системы, делая акцент на один из полюсов.

Сильный тип НС: Человек, обладающий таким свойством нервной системы сохраняет работоспособность при длительном и напряженном труде. Быстро восстанавливает работоспособность. В сложной ситуации держит себя в руках, не теряет бодрости. Не раним, не реагирует на слабые воздействия. На противоположном полюсе – *слабый* тип НС.

Уравновешенный тип НС: Человек, обладающий таким свойством нервной системы ведет себя спокойно и собранно в самой возбуждающей обстановке, прогоняет посторонние мысли. Работает равномерно, без случайных взлетов и падений. На противоположном полюсе – неуравновешенный, импульсивный тип НС.

Подвижный тип НС: Человек обладает способностью быстро и адекватно реагировать на изменение ситуации. Легко отказывается от выработанных стереотипов. Быстро возникают и ярко проявляются эмоции. На противоположном полюсе – инертный тип НС.

Нужно четко осознавать, что нет «хороших» или «плохих» свойств нервной системы, как нет «хороших» или «плохих» темпераментов. Еще Гораций подчеркивал, что *«Нет ничего благополучного во всех отношениях»*.

Связь основных свойств нервной системы¹ (по И.П. Павлову) и типов темперамента (по Гиппократу) приводится в табл. 1.

Таблица 1

Связь типов темперамента и свойств нервной системы

Тип темперамента	Свойства нервной системы		
	Сила	Подвижность	Уравновешенность
Сангвник	+	+	+
Холерик	+	+	–
Флегматик	+	–	+
Меланхолик	–	–	–

¹ Дальнейшие исследования школы Б.М. Теплова – В.Д. Небылицина обнаружили сложный и многомерный характер свойств нервной системы, показали *упрощенность* павловской классификации. Уже и сам И.П. Павлов признавал, что различные комбинации свойств нервной системы могут дать 24 типа. А выделение именно *четырёх* типов, вероятно, произошло под влиянием воззрений Гиппократа.

Рассмотрим **характеристики темпераментов**, даваемые академиком И.П. Павловым.

Сангвиник – тип темперамента, проявляющийся подвижностью, стремлением к частой смене впечатлений, отзывчивостью и общительностью. «Сангвиник – горячий, очень продуктивный деятель, но лишь тогда, когда у него много и интересного дела, т.е. постоянное возбуждение. Когда же такого дела нет, он становится скучным, вялым» (И.П. Павлов). Сангвиника характеризует высокая психическая активность, энергичность, работоспособность, быстрота и живость движений, разнообразие и богатство мимики, быстрый темп речи. При неблагоприятных условиях и отрицательном влиянии воспитания подвижность может вылиться в отсутствие сосредоточенности, неоправданную поспешность поступков, поверхностность суждений. Сангвиник обладает сильной, подвижной и уравновешенной нервной системой.

Холерик – тип темперамента, проявляющийся в бурных эмоциях, резких сменах настроения, неуравновешенности и психической истощаемости. «Холерик, увлекшись каким-либо делом, чересчур налегает на свои средства и силы, и, в конце концов, рвется, истощается больше, чем следует; он дорабатывается до того, что все ему нелегко» (И.П. Павлов). Холерика характеризует высокий уровень психической активности, энергичные действия, резкость, стремительность, быстрый темп движений, порывистость. Он склонен к резким переменам настроения, подвержен эмоциональным срывам, иногда бывает агрессивен. При отсутствии надлежащего воспитания и самовоспитания недостаточная эмоциональная уравновешенность может привести к неспособности контролировать свои эмоции в трудных жизненных обстоятельствах. Холерик обладает сильным, подвижным, но неуравновешенным типом нервной системы.

Флегматик – тип темперамента, проявляющийся в медлительности, устойчивости интересов и стремлений, слабом внешнем выражении субъективных состояний. «Флегматик – спокойный, всегда ровный, настойчивый и упорный труженик жизни» (И.П. Павлов). Флегматик – это невозмутимый человек,

которого характеризует низкий уровень активности, невыразительная мимика, низкий темп речи. Он трудно переключается с одного вида деятельности на другой и с трудом приспосабливается к новой обстановке. У флегматика, как правило, преобладает спокойное, ровное настроение. При неблагоприятных условиях у флегматика может развиваться вялость, бедность эмоций, инертность, склонность к выполнению однообразных привычных действий. Флегматик обладает сильным, уравновешенным, но инертным типом нервной системы.

Меланхолик – тип темперамента, характеризующийся легкой ранимостью, склонностью глубоко переживать даже незначительные события при вялом внешнем реагировании. *«Меланхолический темперамент есть явно тормозной тип нервной системы. Для меланхолика каждое движение жизни становится тормозящим ее фактором. Он ни во что не верит, ни на что не надеется, во всем видит и ожидает только плохое, опасное»* (И.П. Павлов). Для меланхолика характерны низкий уровень психической активности, замедленность движений, сдержанность речи, быстрая утомляемость, глубина и устойчивость эмоций при слабом их внешнем проявлении, причем преобладают отрицательные эмоции. При неблагоприятных условиях у меланхолика может развиваться повышенная эмоциональная ранимость, замкнутость, отчужденность. Меланхолик обладает слабым, малоподвижным и неуравновешенным типом нервной системы. Это обстоятельство создает *иллюзию* неполноценности представителей данного темперамента. Но еще Аристотель отмечал, что *все талантливые, богато одаренные природой люди – меланхолики*.

Человек, как правило, представляет собой «смесь» типов темпераментов при доминировании одного из них, к которому как бы «стягиваются» черты всех остальных типов. В этой связи *прикладное* значение учения о темпераментах имеет две стороны. С одной стороны – для того, чтобы применить полученные знания к *самому себе*, обеспечив наиболее оптимальное *свое поведение* в разнообразных жизненных ситуациях. С другой стороны – для того, чтобы найти наиболее конструктивный подход и

продуктивно использовать индивидуально-типологические особенности *других людей*.

Прикладной аспект *первой* из рассматриваемых сторон ориентирует человека на определение его собственных позитивных и негативных качеств, проявляющихся в поведении и межличностном общении. Если свои «плюсы» необходимо *активно использовать*, то свои «минусы», как указывает М.К. Тутушкина, необходимо *держат под постоянным контролем* [Тутушкина, 2002].

Например, *холерику* надо все время помнить, что его активность может носить разрушающий характер; *сангвинику* необходимо, особенно в важных вопросах, быть более серьезным; *флегматику* – не забывать, что желательнее все-таки действовать несколько более быстро и гибко, а *меланхолику* – уметь отделять обычные жизненные неудачи от катастроф, неурядицы – от беды, а частные промахи – от крушения всех жизненных планов.

Прикладной аспект *второй* из рассматриваемых сторон ориентирует на то, какой психологический подход целесообразно применить к нашим партнерам, являющимся представителями разных темпераментов. Основаны рассматриваемые подходы на использовании сильных сторон (или «плюсов») и нейтрализации недостатков (или «минусов»).

Рассмотрим наиболее сильные стороны, достоинства («плюсы»), а также недостатки («минусы») ярких представителей названных темпераментов, а также рекомендуемые психологами подходы при взаимодействии с ними.

1. Сангвиник.

а) **«Плюсы»:** Жизнерадостность, увлеченность, отзывчивость, общительность.

б) **«Минусы»:** Склонность к зазнайству, разбросанность, легкомыслие, поверхностность, свехобщительность, ненадежность. Он часто много обещает, чтобы не обидеть другого человека, но далеко не всегда выполняет обещанное.

Рекомендуемый подход: Сангвиника в обязательном порядке надо проконтролировать, выполнил ли он свое обещание (реализация принципа «*Доверяй, но проверяй*»).

2. Холерик.

а) **«Плюсы»:** Энергичность, увлеченность, страстность, подвижность, целеустремленность.

б) **«Минусы»:** Вспыльчивость, агрессивность, нетерпеливость, невыдержанность, конфликтность.

Рекомендуемый подход: Холерик все время должен быть занят делом, иначе он свою нереализованную активность направит на коллектив и может разрушить его изнутри (реализация принципа «*Ни минуты покоя*»).

3. Флегматик

а) **«Плюсы»:** Устойчивость, постоянство, активность, терпеливость, самообладание, надежность.

б) **«Минусы»:** Медлительность, безразличие, «толстокожесть», сухость. Главное – флегматик не может работать в режиме дефицита времени.

Рекомендуемый подход: Флегматику нужен индивидуальный темп работы, поэтому его нельзя «подгонять», он сам рассчитывает свое время и сделает дело (реализация принципа «*Не торопи*»).

4. Меланхолик.

а) **«Плюсы»:** Высокая чувствительность, мягкость, человечность, доброжелательность, способность к сочувствию.

б) **«Минусы»:** Быстрая утомляемость, мнительность, душевная ранимость, замкнутость, застенчивость.

Рекомендуемый подход: На меланхолика нельзя кричать, слишком «давить», давать резкие и жесткие указания, так как он очень чувствителен к интонациям и очень раним. Недопустима публичная критика (принцип «*Не навреди*»).

Нужно четко осознавать, что **попытка «переделывать» темперамент бессмысленна!** Надо не бороться с темпераментом, а найти способы, обеспечивающие возможность реализации каждого темперамента в профессиональной деятельности, а также методы, обеспечивающие кооперацию и взаимопонима-

ние между специалистами. Вот один из таких способов, который М.К. Тутушкина назвала «*взаимодополнением*» [Тутушкина, 2002]: поставив, например, в пару флегматика и холерика, дать первому ту часть работы, которая носит *долговременный* характер, а второму ту, которая является *оперативной*. Тогда можно ожидать успеха при выполнении любой совместной работы. В этом случае исполнители будут не только рады тому, что деятельность соответствует их интересам, но, главное, не будут друг друга раздражать: «Да, – скажет флегматик, – мой коллега-холерик потому суетится, что ему нужно каждый вечер выдавать продукцию “на-гора”». А его коллега-холерик решит примерно так: «Мой коллега-флегматик потому думает долго, что ему нужно тщательно разработать проблему в целом, а это требует серьезного и длительного подхода».

2.2.2.1. Конституционный подход к темпераментам

Значительное воздействие на изучение влияния типа конституции (телосложения) на психический склад человека оказали взгляды Э. Кречмера¹. Свою книгу «Строение тела и характер», впервые изданную в 1928 г., Э. Кречмер начинает такими словами: «*Черт простого народа большей частью худой, с тонкой козлиной бородой на узком подбородке. Меж тем толстый дьявол имеет налет добродушной глупости. Интриган – с горбом и покашливает. Старая ведьма – с высохшим птичьим лицом*». [Кречмер, 2000, с. 8].

Кречмер выделяет три основных конституциональных типа: астенический, атлетический и пикнический.

Астеник – это человек высокого роста, с хрупким телосложением, уменьшенными поперечными размерами. Астенический тип отличается узкой, плоской грудной клеткой, длинной шеей, тонкими и длинными конечностями, узкими плечами, продолговатым лицом, слабым развитием мускулатуры, бледной и тонкой шеей. Достаточно вспомнить лишь некоторых ярких представителей этого конституционного типа (например, поэт-паро-

¹ Кречмер, Эрнст (1888–1964), немецкий психолог и психиатр.

дист Александр Иванов, киноактеры Казаков, Басов, академик Ландау), как у нас всплывают некоторые представления о психическом складе астеников.

Атлетик – это человек высокого или среднего роста, с пропорциональным телосложением, хорошей мускулатурой. Атлетический тип характеризует хорошее развитие костной и мышечной ткани, широкий плечевой пояс, выпуклая грудная клетка (Вспомним Ж.-К. Вандама, Шварцнегера, Ж.-П. Бельмондо – и сразу возникает некоторый психический образ).

Пикник – это человек малого или среднего роста, с богатой жировой тканью. Пикнический тип конституции характеризует коренастую фигуру, с широкой грудью и выступающим животом. Он тучен, с мягкими чертами лица, круглой головой на короткой шее. (В качестве примера можно привести знакомых всех по фильмам и телевизионным передачам сатирика М. Жванецкого, актера Е. Леонова, столичного мэра Ю. Лужкова, академика Е. Велихова.)

Четвертый конституционный тип Кречмер назвал **диспластиком**. К этому типу были отнесены люди с плохо сформированным телосложением. Автор не дает психологическую характеристику диспластиков.

По мнению Э. Кречмера, астеническому типу присущ так называемый шизоидный темперамент, пикническому – циклоидный, атлетическому – эпилептоидный темперамент.

Люди с **астеническим** типом телосложения отличаются повышенной возбудимостью нервной системы. Они, как правило, замкнуты, склонны к колебаниям эмоций от раздражения до сухости, упрямы, мало податливы к изменению взглядов, склонны к абстракциям. Кречмер отмечает, что для так называемых *шизотимиков* характерно тяготение к теоретической работе, к строгости и формализации деятельности и отношений, преобладание «влечения к форме» над «влечением к содержанию», склонности к нежизненным представлениям, исходящим не из фактов, а из схем. Здесь выделяются идеалисты-мечтатели,

а также холодные и властные натуры. Наиболее эффективны астеники при решении интеллектуальных задач.

Представители **атлетического** (или **нормостенического**) типа конституции – энергичны, уверены в своих силах. *Иксотимики*, как называет носителей такого темперамента Э. Кречмер, в большинстве своем люди со сдержанными жестами и мимикой, отличающиеся невысокой гибкостью мышления, трудно приспособляющиеся к перемене обстановки, порой бывают мелочны. Это, по сути своей, – практики, деятели.

Люди **пикнического** (или **гиперстенического**) типа (по Кречмеру – *циклотимики*) общительны, подвижны, практичны, реалистичны во взглядах. Их эмоции колеблются между радостью и печалью. Для циклотимиков характерно наглядно-эмпирическое направление деятельности, склонность к популяризации, публичным выступлениям. Работа их быстро утомляет. В сделанном они, скорее, замечают ошибки (чаще – не свои, а других). Пикник – почти всегда великолепный *коммуникатор*. Среди представителей пикнического телосложения Кречмер выделяет также веселых болтунов, спокойных юмористов, сентиментальных тихонь, беспечных любителей жизни.

Кречмер впервые соединил душевную болезнь – с физическим здоровьем. Из его взглядов следует, что *болезнь* (как и война в политике) есть *продолжение здоровья другими средствами*.

Советский врач, академик М.В. Черноруцкий в 1928 г. описал три конституционных типа – *астеник*, *нормостеник* (в основном соответствующий *атлетике* по классификации Кречмера) и *гиперстеник* (соответствующий телосложению *пикника*). В дальнейшем Черноруцкий проделал большую работу по изучению биохимических и функциональных особенностей, присущих каждому из этих типов.

Суммируя накопленные наукой сведения, можно констатировать, что существуют определенные особенности физиологических процессов и некоторые склонности к развитию той или иной *патологии*¹ у людей в зависимости от их *конституции*.

¹ Под *патологией* обычно понимают болезненное отклонение от нормы.

У **астеников** отмечается склонность к *птозу* (опущению) внутренних органов, неврозам и *гипотензии* (пониженному кровяному давлению), к язвенной болезни; в меньшей мере – к развитию *атеросклероза* и *диабета*.

У людей **нормостенического** (иначе – **атлетического**) типа телосложения отмечается склонность к заболеваниям верхних дыхательных путей, двигательного аппарата, к невралгиям, атеросклерозу коронарных артерий, чаще развивается инфаркт миокарда.

Люди **гиперстенического** (или **пикнического**) типа отличаются более высоким артериальным давлением. Функция половых желез и надпочечников повышена. Пикники более склонны к ожирению, диабету, атеросклерозу, гипертонической болезни, нарушению функций желчного пузыря и желчно-каменной болезни.

В 1940 г. Шелдон (W.H. Sheldon) предложил оригинальный принцип классификации конституциональных признаков – учет преимущественного развития производных одного из трех зародышевых листов. Он различал эндоморфный, мезоморфный, эктоморфный типы конституции. Идеи Шелдона оказали большое влияние на развитие взглядов на эту проблему в США и Англии. В дальнейшем американский психолог Эрик Берн разработал предложенный Шелдоном подход и назвал его *принципом трех слоев яйца* [Берн, 1992]. Этот принцип весьма метафоричен, одновременно – очень нагляден и поэтому заслуживает более подробного изложения.

Метафора «трех слоев яйца». Э. Берн исходит из того, что человек, как и цыпленок, происходит из яйца. На очень ранней стадии человеческий зародыш представляет собой трехслойную трубку, внутренний слой которой превращается в желудок и легкие, средний слой – в кости, мышцы, соединительную ткань и кровеносные сосуды, внешний же слой – в кожу, нервную систему и мозг.

Обычно эти три слоя растут примерно в одинаковом темпе, так что средний человек является правильной комбинацией мозга, мускулов и внутренних органов. Но в любом случае де-

тельность индивида оказывается связана с соответствующим доминирующим («разросшимся») слоем. В результате одни люди обладают преимущественно «пищеварительным», другие – «мышечным», третьи – «мозговым» типом тела. Люди с «пищеварительным» типом тела выглядят толстыми, с «мышечным» типом – крупными, а с «мозговым» типом – длинными.

Это отнюдь не значит, что чем длиннее человек, тем он смышленее. Это значит, что если человек, хотя бы и невысокого роста, выглядит скорее худощавым, чем крупным или толстым, то он чаще всего более озабочен тем, что происходит в его мозгу, нежели тем, что он делает или что он ест. С другой стороны, человек, производящий скорее впечатление толстого, чем длинного или крупного, чаще всего проявит интерес к хорошему бифштексу, а не к блестящей идее или участию в спортивной игре.

Человек, форма тела которого зависит преимущественно от внутреннего слоя яйца, обозначается словом *эндоморф*. (от греч. *endon* – внутри, *morphē* – форма). Если форма зависит главным образом от среднего слоя, его называют *мезоморф* (от греч. *mesos* – средний, промежуточный). Наконец, если форма тела зависит от внешнего слоя, человек называется *эктоморфом* (от греч. *ektos* – вне, снаружи).

Поскольку внутренняя прослойка человеческого яйца (эндодерма) образует внутренние органы живота (от лат. *viscera* – внутренности), то эндоморф обычно «устремлен» на работу пищеварения. Поскольку средняя прослойка (мезодерма) образует телесные ткани (от лат. *soma* – тело), то мезоморф обычно «устремлен» на мышечные действия. Поскольку из внешней прослойки (эктодерма) образуется мозг (от лат. *cerebrum* – мозг), то эктоморф устремлен на умственную деятельность. Это звучит следующим образом: *висцеротонический эндоморф*, *соматотонический мезоморф* и *церебротонический эктоморф*.

Следует иметь в виду, что у большинства людей все эти качества скомбинированы вполне равномерно, и нижеследующее относится к крайним случаям. Э. Берн подчеркивает, что рас-

смаатриваемые типы более ярко проявляются у мужчин, чем у женщин.

Висцеротонический эндоморф. Если человек относится скорее к толстому типу, чем к широкому или длинному, то он выглядит округлым и мягким, с большой грудной клеткой, но еще большим животом. Телесное описание его соответствует описанию *тикника*. Чувствуется, что есть ему удобнее, чем дышать. Ему нравится общаться с людьми и участвовать в банкетах. У него легкий нрав и ласковое обхождение. Ему очень важно *расположение* и *одобрение* ближних. Хорошо провести время означает для него посидеть на банкете с людьми, которым он нравится. Однако, как подчеркивает Э. Берн, нет большей ошибки, чем принимать его поведение за чистую монету. Такой человек часто подшучивает над собой, когда бывает в хорошем настроении. В подобных случаях благоразумно ограничиться вежливой улыбкой, но от смеха воздержаться, потому что в другой раз, когда он будет в плохом настроении, каждый смеявшийся над ним вызовет его неприязнь.

Соматотонический мезоморф. Если человек определенно принадлежит к широкому, а не к толстому или длинному, то выглядит он грубовато, он как бы весь «набит мускулами». Телесное описание его соответствует описанию *атлетика*. У них сильная мускулатура, и они охотно ею пользуются. Эти люди в любой работе любят «выкладываться» полностью. Они стремятся к приключениям, физическим упражнениям, столкновениям и любят во всем одерживать верх. Они смелы и бесцеремонны; им нравится подчинять себе людей и вещи. Зная, что доставляет удовольствие человеку этого рода, можно понять, почему он может оказаться иногда несчастным.

Церебротонический эктоморф. Если человек определенно принадлежит к длинному типу, то у него тонкие кости и мускулы. Плечи его обычно сутулятся, у него плоский живот с втянутым желудком и длинные ноги. Шея и пальцы у него длинные, а лицо продолговатое. Его телесное описание соответствует описанию *астеника*. Люди этого рода порывисты, но предпочитают беречь свою энергию и не особенно подвижны. Такой человек

ведет себя спокойно и старается держаться подальше от разных историй. Хлопоты раздражают его, и он избегает осложнений. Друзья понимают его с трудом. Он одинаково порывист в своих движениях и чувствах. Поняв, насколько он раним, часто удается помочь ему выстоять в этом общительном и агрессивном мире эндоморфов и мезоморфов.

В ряде случаев, когда человек определенно принадлежит к тому или иному из выделенных Э. Берном типов, можно с большой долей вероятности охарактеризовать его личность по внешнему виду. И когда человек втягивается в борьбу с самим собой или окружающим миром, присущий ему способ вести эту борьбу отчасти определяется его конституционным типом.

Например, если человек *висцеротоник*, то его нередко влечет пойти на какую-нибудь вечеринку, где он будет есть, пить и наслаждаться приятным обществом, *хотя дела призывают его совсем в другое место. Соматотоник* стремится пойти и что-нибудь *сделать*, чтобы повернуть все *по-своему, хотя это глупо и необдуманно*. Что касается *церебротоника*, то он склонен *уединиться*, чтобы обо всем этом поразмыслить, хотя, возможно, *лучше было бы что-нибудь предпринять или попытаться отвлечься в доброй компании*.

Эти черты личности трудно изменить, так как они определяются типом конституции. Нужно иметь в виду, что психодинамические особенности поведения людей, связанные с типом их конституции, наиболее ярко проявляются в экстремальных условиях.

Необходимо учитывать, что существенным недостатком приведенной классификации является то, что они не включают в себя промежуточные типы конституции.

2.2.3. Темперамент и характер человека

Характер. Темперамент не определяет черт характера, но между темпераментом и характером существует взаимосвязь. От темперамента зависят особенности характера, определяю-

щие динамику его проявлений. Например, общительность у сангвиника проявляется в легком и быстром завязывании знакомств; а у флегматика – в длительной и устойчивой привязанности к своим друзьям и знакомым, в стремлении к общению в привычном круге людей и т.д.

Психология дает следующее определение характера:

Характер – это совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливая типичные для нее способы поведения.

Другими словами, свойства характера – это устойчивая тенденция к совершению определенных поступков в определенных условиях. Как гласит народная мудрость, *«посеешь поступок – пожнешь привычку, посеешь привычку – пожнешь характер»*.

Маскировка темперамента – это проявления, замещающие в определенной обстановке индивидуальные особенности темперамента. Обусловлены они бывают *мотивами, чертами характера, привычками и навыками поведения*. Так, например, благодаря осознанию ответственности и дисциплинированности холерик вместо присущей ему вспыльчивости может проявлять сдержанность и самообладание. Маскировка темперамента рассматривается как положительный фактор в саморегуляции поведения *личности*. Это явление имеет большое значение в *воспитании и самовоспитании*. Маскировка темперамента в рассматриваемом смысле содействует преодолению отрицательных проявлений природных свойств человека.

Темперамент не характеризует содержательную сторону личности – ее направленность, мировоззрение, ценностные ориентации. Однако свойства темперамента могут как благоприятствовать, так и противодействовать формированию определенных черт личности, характера человека.

Экстраверсия и интроверсия. В настоящее время некоторым особенностям темперамента придают столь большое значение, что их стали рассматривать как отдельные типы. Таковыми являются интровертные и экстравертные типы лю-

дей. Рассматриваемые понятия введены швейцарским психологом К.-Г. Юнгом¹ для обозначения двух противоположных типов личности.

Интровертный, или интровертированный тип (от лат. *intro* – внутрь + *vertere* – поворачивать) представляет самоуглубленного человека, сосредоточенного на своем внутреннем мире, своих мыслях и представлениях. Он замкнут и некоммуникабелен, книги он предпочитает людям. Ему нравится спокойная жизнь и размеренная деятельность. Стоящие перед ним задачи он тщательно продумывает и планирует. Ему больше подходит интеллектуальная деятельность, а если и физическая, то лучше – наедине. Деятельность, требующая очень частого и тесного контакта с людьми – ему противопоказана! (Он будет в этом случае малоэффективен, несмотря на повышенные энергетические затраты).

Экстравертный, или экстравертированный тип (от лат. *extra* – во вне + *vertere* – поворачивать, обращать) – человек как бы весь «нараспашку», общительный. Он ценит общество людей, не любит действовать в одиночку. Ему нравится разнообразная работа, однообразная деятельность его раздражает. Ему больше подходит физическая работа, чем деятельность, требующая длительного умственного напряжения наедине. Ему нужна работа, при которой часто приходится общаться с людьми, работать с ними в тесном контакте. Ярко выраженным экстравертам свойственна импульсивность, инициативность, гибкость поведения, социальная адаптируемость.

Американские психологи Р. Кэттелл, Г. Айзенк и др. в своих работах утверждают, что экстраверсия-интроверсия должны рассматриваться не в плане противоположных типов личности, а как непрерывная шкала, выражающая количественное

¹ Юнг, Карл-Густав (1875–1961) – последователь З. Фрейда, основатель аналитической психологии. В 1921 г. предложил типологию характеров в соответствии с преобладанием функций (мышление, чувство, интуиция) и направленности личности на внутренний или внешний мир (экстраверсия-интроверсия).

соотношение экстраверсии-интроверсии у каждого конкретного человека.

Особенности мыслительной деятельности экстравертов и интровертов. Мышление экстраверта обусловлено объективными данными, получаемыми через восприятие извне. Экстравертный мыслительный тип всегда ориентируется или на объективные факты, или на общезначимые идеи и мнения других людей. Интровертный мыслительный тип ориентирован прежде всего на субъективные факторы. Для него факты имеют второстепенное значение, а главную ценность для него имеет развитие и изложение субъективной идеи.

Другими словами, там, где экстравертное мышление напрямую выискивает факты, а затем обдумывает их, интровертное мышление обращено прежде всего на прояснение идей, и лишь потом (возможно) на их практическое применение. Интровертные мыслители не являются практически мыслящими, они скорее склонны быть теоретиками. Недостаток ориентации на внешние факты интроверт легко компенсирует в мире собственных ощущений либо фантазий. Интровертный мыслительный тип стремится к углублению знаний («*знать все больше обо все меньшем*») в то время как экстравертный мыслительный тип стремится к расширению своих познаний («*знать все меньше обо все большем*»).

2.2.4. Реакции вегетативной нервной системы

Гони природу вилами, она всегда вернется.

Гораций

Известна легенда о том, как Александр Македонский отбирал воинов в свою армию. Проходя мимо строя новобранцев, этот полководец, имеющий неограниченную власть, останавливался перед потенциальным кандидатом и, неожиданно выхватив меч, замахивался им на юношу. Естественная реакция ново-

бранца – испуг, но проявлялся он в различной форме. Одни в этот момент краснели, другие бледнели. Александр брал в свою армию тех, кто краснел.

Тест имеет большой биологический смысл. У людей, которые краснеют в ответ на эмоциональный стресс, надпочечники выбрасывают в кровь много гормона адреналина. Он увеличивает кровяное давление, поднимает частоту пульса, осуществляет быструю мобилизацию энергетических возможностей организма, что очень важно при кратковременных и интенсивных нагрузках. В ситуации стресса такие люди начинают действовать более активно (так называемый «*стресс льва*»).

У тех, кто бледнеет в ответ на эмоциональный стресс, в кровь выбрасывается много другого гормона – норадреналина. Такие люди поддаются страху, в стрессовой ситуации активность их действий снижается, они как бы замирают («*стресс кролика*»), однако они более выносливы, лучше выдерживают длительную напряженную работу при отсутствии стрессогенных факторов.

Регуляция гемодинамики (артериального давления, распределения крови по организму) осуществляется с помощью симпатического и парасимпатического отделов нервной системы. У каждого человека присутствует и та и другая, однако у одних людей в стрессовых ситуациях преобладает возбуждение симпатической нервной системы, а у других – парасимпатической.

В табл. 2 приведены некоторые специфические реакции, за которые ответственны симпатическая и парасимпатическая системы.

Описанные типы реагирования являются для человека весьма стабильными. Наблюдая вегетативные определенные проявления, либо зная тип реагирования индивида, можно с большой вероятностью определить его ощущения в эмоционально значимой ситуации.

Таблица 2

Реакции вегетативной нервной системы

Системы и органы	Симпатическая система	Парасимпатическая система
Частота сердечных сокращений	Усиление (тахикардия)	Урежение (брадикардия)
Частота дыхания	Усиление	Урежение
Артериальное давление	Увеличивается	Снижается
Кровеносные сосуды	Сужение	Слабое влияние
Зрачок	Расширение	Сужение
Скелетные мышцы	Повышение тонуса	Расслабление
Слезная железа	Ослабление секреции	Усиление секреции
Потовые железы	Активация	–
Перистальтика желудочно-кишечного тракта	Снижение	Усиление
Мочевой пузырь	Расслабление	Сокращение

2.3. Задатки и способности, их проявление в учебной и трудовой деятельности

Свои способности человек может узнать, только попытавшись применить их на деле.

Сенека, римский философ

Обратимся к социальной действительности. Если еще несколько лет назад при приеме на работу обращалось внимание в основном на формальные, анкетные данные, то ныне работодателя все более интересует прогноз успешности профессиональной деятельности кандидата на трудоустройство, его *реальные задатки* и *потенциальные способности*.

Прежде чем говорить о способностях как о свойствах, характеризующих успешность деятельности, необходимо прояснить для себя, что же является их природной основой.

Общая психология подтверждает, что биологической основой способностей являются задатки. При дальнейшем рассмотрении вопроса будем опираться на следующее известное из общей психологии определение понятия «задатки»:

Задатки – это врожденные *потенциальные* возможности развития большинства анатомических, ряда физиологических и некоторых психологических свойств индивида.

Связь задатков с будущими психическими свойствами не всегда однозначна, так как из каких-либо конкретных задатков не всегда развиваются соответствующие им психические свойства. Задатки – это почва, они могут создавать более или менее благоприятные условия для развития соответствующих способностей, в общем случае – к *научению* и приобретению соответствующего социального опыта. Задатки могут и совершенно не развиваться, если для этого нет подходящих условий или соответствующей среды.

Например, при задатках к пению, – характеризующимися соответствующим развитием голосового аппарата и музыкального слуха, – если человек не обучается пению, не занимается им, соответствующие способности у него не развиваются, и он не становится певцом.

Что же мы имеем в виду, когда говорим о способностях? Классическая общая психология дает такой ответ на поставленный вопрос (в виде следующего *определения*):

Способности – это *индивидуально-психологические* особенности личности, являющиеся условием успешного выполнения той или иной деятельности.

Другими словами, способности – это совокупность свойств человека, определяющая успешность приобретения знаний,

умений и навыков в тех или иных сферах жизни и деятельности.

К способностям относят и свойства индивидуума (особенности его познавательной, эмоциональной, волевой деятельности), и отношения личности. В.С. Мерлин отмечал, что от свойств *индивида* зависит только *степень успешности результатов*. А от свойств *личности* зависит не только степень успешности результатов, но и *индивидуальные приемы и способы* выполнения, благодаря которым достигается успешный результат, а также *степень преодоления неблагоприятных и противодействующих условий* при достижении успешного результата. В связи с этим в характеристике способностей различают две стороны: количественную (уровень способностей) и качественную (своеобразие индивидуальных приемов).

Обычно различают **общие** и **специальные** способности.

Специальные способности образованы сочетанием специфических свойств человека, необходимых для данной *конкретной* деятельности (например, способности к математике, технике, искусству, организаторской работе и т.д.). Специальные способности неотделимы от серьезного *интереса* к какому-либо предмету.

Общие способности характеризуются уровнем развития основных психических функций и проявляются в *любой* деятельности. Особенно важны общие способности в ситуациях, требующих от личности проявления различных, даже противоположных, взаимоисключающих качеств.

Например, в экстремальных ситуациях, сопряженных с деятельностью в профессионально опасных условиях (работа в действующих электроустановках), электрику необходимо принимать решение в очень противоречивых условиях. Поэтому он должен иметь качества, вроде бы исключаящие друг друга: осмотрительность (осторожность) и готовность к риску. Таким образом, **общие способности** относятся к **профессионально важным качествам инженера-электрика**.

Общие способности во многом определяются уровнем *интеллектуального*¹ развития человека, его обучаемостью.

В психологии существуют различные определения и классификации видов интеллектуальных способностей (работы Б.М. Теплова, Д.Н. Завалишиной, В.Д. Шадрикова, В.Н. Дружинина и др.).

Но если рассматривать психику как единую *систему*, перерабатывающую *информацию* (что является не только адекватным с позиций психологической науки, но и понятным специалистам в области автоматике и управляющих систем), то нельзя не отметить подход к общим способностям, предложенный В.Н. Дружининым. Автор связывает общие способности со следующими жизненно важными для адаптации человека процессами: 1) приобретением знаний; 2) применением знаний; 3) преобразованием и сохранением знаний [Дружинин, 1999].

Вызывает интерес подход психолога Гарвардского университета Х. Гарднера (*H. Gardner, 1983*), который выделяет семь разновидностей *интеллекта*² (приводится по [Холодная, 2002]):

- 1) язык;
- 2) логика и математика;
- 3) пространственное мышление;
- 4) музыка;
- 5) мышечно-двигательная сферы (танцы, атлетика и т.д.);
- 6) самопознание;
- 7) межличностные отношения (лидерство, социальные способности).

Все виды интеллекта, как правило, независимы друг от друга, за каждым из них ведет контроль особый отдел мозга. Обыкновенные люди могут отличаться в одной или двух сферах, а вот гениальные – способны к проявлению всех видов интеллекта.

¹ Интеллект – от лат. *intellectus* – понимание, познание; *intellectum* – разум.

² Первые три вида интеллекта, указанные в приведенном выше списке, обычно оцениваются с помощью IQ (ай-кью) – коэффициента.

Наиболее удачное сочетание способностей может порождать отличные результаты. Такие результаты называют *талантливыми*. Следует иметь в виду, что *талант* может быть подтвержден только *в результатах!* Талантливый человек ленивым не бывает. Для подтверждения сказанного сошлемся на мнение Евгения Евтушенко, представленное в книге с характерным названием «Талант есть чудо не случайное». Автор, в талантливости которого не приходится сомневаться, пишет: «*От истинного таланта не исходит запах натужного пота не потому, что существует некоторая дарованная богом легкость. Надо, чтобы сошло семь потов, наконец, пришел восьмой пот, который не пахнет*». [Евтушенко, 1980, с. 338].

О способностях человека чаще всего судят по его продуктивности. Но продуктивность зависит не только от природных задатков, но и от других факторов, прежде всего развития соответствующих операций и умений, *способов действия*. Уровень же развития операций, умений и навыков зависит от *воспитания и обучения*.

Поэтому нередко мы сталкиваемся с тем, что люди, изначально более даровитые, достигают меньших результатов и продуктивность их мала. А менее одаренные природой люди, но хорошо обученные, у которых, кроме того, *сформированы* необходимые *личностные качества* эмоционально-волевого характера, оказываются существенно более успешными в профессиональной деятельности.

Выделяют следующие **факторы развития способностей**:

- расширение и углубление знаний и интересов;
- формирование направленности личности, ее характера, эмоционально-волевых качеств;
- обогащение деятельности профессиональными знаниями и умениями;
- развитие критического (*продуктивного* критического!) отношения к себе и к своей деятельности.

Обусловленная типологическими особенностями система способов, которая складывается у человека, стремящегося к

наилучшему осуществлению данного вида деятельности, получила название *индивидуальный стиль деятельности* (ИСД).

Индивидуальный стиль деятельности (в труде, учении, спорте) – это характерная для данного человека система навыков, методов, приемов, способов решения задачи той или иной деятельности, обеспечивающая более или менее успешное ее выполнение.

Дело в том, что комплекс индивидуальных особенностей человека может лишь *частично* удовлетворять требованиям какого-либо вида деятельности. Поэтому человек, сознательно или стихийно мобилизует свои ценные для данного вида работы качества, в то же время компенсирует или как-то преодолевает те, которые препятствуют достижению цели. В результате создается индивидуальный стиль деятельности (ИСД) – *неповторимый вариант типичных для данного человека приемов работы в типичных для него условиях*.

Таким образом, ИСД может рассматриваться как способ адаптации носителей различных индивидуально-типологических качеств к условиям трудовой деятельности. Так, например, при изменении требований к *темпу* деятельности человек с **подвижным** типом нервной системы успешно решает задачи за счет использования своей *расторопности*, способности легко *ускорять* действия и переходить от одного состояния к другому.

В тех же объективных условиях человек **инертного** типа пользуется совсем иными средствами. Он может избавить себя от необходимости быстро реагировать на сигналы за счет *предусмотрительности*, повышенного внимания к профилактическим мероприятиям. В процессе его деятельности вырабатывается *склонность к систематичности*, основательности в работе.

Индивидуальный стиль деятельности какого-либо индивидуума не может быть принят за универсальный, «идеальный образец». Навязывание его «в порядке обмена опытом» другим (например, инертного исполнителя побуждать работать в стиле подвижного) может привести к тому, что задачи деятельности станут для него невыполнимыми.

Рассматривая критерии профессиональной успешности, нельзя не остановиться на вопросах прогноза профессиональной карьеры специалиста, а в общем случае, на психологических факторах, способствующих развитию профессиональной карьеры¹.

Можно ли предсказать, кто из людей «обречен» на успех? Или успех равно доступен каждому? Сегодня психологи все больше склоняются к мнению, что *фортуна* вовсе не так уж слепа и дарить милости предпочитает тем, кто обладает определенным *набором психологических качеств* и прежде всего *способностью приспосабливаться* к различным ситуациям. Можно сказать, что основная характеристика преуспевающих людей – их умение, почти *магическое*, оказаться в нужном месте в нужный момент. И это попадание в ногу с судьбой – вовсе не случайность, а проявление определенных *личностных* качеств. Можно даже с достаточно большой вероятностью спрогнозировать, какие именно психологические качества человека помогают ему добиться успеха. Это прежде всего:

1) **упорное утверждение своей личности**. Эта способность человека проявляется очень рано, в том числе в стремлении «не подлаживаться» под окружающих и идти к своей цели, не «пауся» перед преградами. (Не случайно американский психолог Э. Эриксон говорил о *смелости быть индивидуальностью*);

2) **способность контактировать с окружающими**. Основа этой способности – в умении понять психологические особенности других людей (как союзников, так и соперников) и правильно использовать эту «козырную карту» в большой игре жизни;

3) **физическая выносливость**. Необходимая для успешной карьеры психическая гармония уже обеспечивает завидное здоровье, которое тоже является важным элементом успеха. С дру-

¹ Карьера (от. франц. *carriere*) – должностное продвижение в какой-либо сфере деятельности; достижение известности, славы, выгоды. Толковый словарь русского языка определяет *карьеру* как путь к успехам, видному положению в обществе, на служебном поприще, а также само достижение такого положения.

гой стороны, как гласит народная мудрость, «*В здоровом теле – здоровый дух*»;

4) **способность предвидеть** (прогнозировать), как будут развиваться события;

5) **способность убеждать** других людей (быть убедительным);

6) **особая гибкость**. Человек, «рожденный для удачи», всегда точно понимает, когда надо признать свое поражение или пойти на разумный компромисс. Он умеет при необходимости быть очень упорным, но не делать личной трагедии из отступления, поскольку уверен в своем конечном успехе.

2.4. Потребности как источники и движущие силы человеческой активности

Что же является первоисточником и движущими силами активности человека, его целенаправленного поведения? Может быть, мышление, воля, разум? Немецкий философ-материалист Ф. Энгельс писал: «*Люди привыкли объяснять свои действия из своего мышления, вместо того, чтобы объяснять их из своих потребностей*». И в этих словах заложен глубокий психологический смысл.

Проблема человеческих потребностей является не только психологической. Она изучается экономикой, социологией, историей и другими общественными науками. И здесь она выступает как проблема потребностей *общества*. В той или иной связи потребности изучаются общей биологией, генетикой, физиологией (в том числе человека). Здесь речь идет о *биологических* потребностях.

||| **В психологии потребности рассматриваются как психическое отражение объективной нужды организма в чем-то (биологические потребности человека) и личности (социальные, а также духовные потребности).**

В основе всего многообразия потребностей индивида лежат те, которые относятся к *материальным условиям* его жизни, а также потребности в *общении, познании, деятельности* и отдыхе.

К *биологическим* потребностям относятся физиологические (голод, жажда, сон), т.е. потребности, которые связаны с выживанием *индивида*. Кроме того, к биологическим потребностям относятся половые, или сексуальные, потребности, а также потребность в материнстве, т.е. потребность, связанная с выживанием *вида* (рода человеческого – Homo sapiens).

Социальные потребности (трудовые, познавательные и др.) связаны с *саморегуляцией* поведения и включают в себя:

- 1) стремление к познанию непонятных для человека явлений – *познавательные потребности*;
- 2) стремление регулировать свои действия не только в соответствии с действительностью, но и в зависимости от эмоциональных отношений других людей, или, иначе, потребность в *эмоциональных контактах*;
- 3) стремление соотносить ценности собственной личности с различными уровнями групповых и общечеловеческих ценностей – потребность в *смысле жизни*.

Таким образом, можно соотносить:

- индивида – с *биологическими* потребностями;
- личность – с *социальными* потребностями;
- индивидуальность – с *духовными* потребностями.

Первую классификацию потребностей человека (как индивида) создал в III в. до н.э. древнегреческий философ Эпикур. Она и ныне остается одной из лучших, а потому интересна нам не только в историческом плане.

Все желания людей Эпикур разделил на следующие три группы:

- 1) естественные и необходимые (например, еда, питье, сон);
- 2) естественные, но **не являющиеся необходимыми** для индивида (например, половое желание);

3) желания, которые **не являются ни естественными, ни необходимыми для индивида** (честолюбие, слава, а также желания, входящие в первые две группы, но доведенные до патологической интенсивности и ставшие страстями. Наиболее опасным из них, – естественно, после страха перед богами и перед смертью, – Эпикур называл *любовь*, от которой он предусмотрительно предостерегал смертных.

В качестве комментария к высказыванию Эпикура¹ об опасности любви можно сделать следующее замечание. Современная психология считает, что каждому человеку свойственно стремление к «эмоциональному созвучию» с другим человеком. При этом человек *бессознательно* пытается перенести свой образ мысли и чувств на внутренний мир того, с кем он стремится установить эмоциональный контакт. И очень часто такие попытки оказываются безуспешными только потому, что он не располагает знаниями, а следовательно, не учитывает в процессе общения особенности психики представителя противоположного пола.

Потребность – это объективная нужда в чем-то. Готовность, побуждение к деятельности, связанной с удовлетворением данной потребности – это мотив (от фр. *motif* – повод, побудительная причина). Мотив включает в себя совокупность внешних и внутренних условий, вызывающих активность субъекта и направленность его деятельности. Мотивация (как совокупность стойких мотивов при наличии доминирующего) тесно связана с потребностями человека; это начальный этап психической и физической активности.

В свою очередь выделяют внутренние и внешние мотивы. Внутренние мотивы формируются на основе потребностей и связаны с целями деятельности (рисунок 2).

¹ Цель жизни, по Эпикуру, – отсутствие страданий, здоровое тело и состояние безмятежности духа (атараксия). Он считал, что познание природы освобождает человека от страха смерти, суеверий и религии вообще.

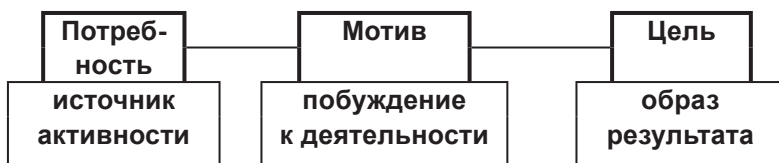


Рис. 2. Структура связи «потребность» – «мотив» – «цель»

Внешние мотивы (или внешние побудительные факторы) иначе называют стимулами (от лат. *stimulus* – остроконечная палка, которой подгоняют животных, стрекало). Понятно, что если руководитель, стремясь повысить производительность труда подчиненного, будет воздействовать лишь на *внешние* мотивы-стимулы, не уделяя должного внимания внутренним мотивам, связанным с глубинными потребностями человека, то эффект от такого стимулирования окажется кратковременным и непрочным.

Понимание *потребностей* людей позволяет быть более успешным при взаимодействии с ними, в том числе в управленческой деятельности. В этом отношении вызывает интерес иерархическая модель мотивации, которую в 1954 г. предложил американский психолог Абрахам Маслоу (рис. 3). Маслоу утверждает: пока не удовлетворены потребности более низкого уровня иерархии, человек не стремится к удовлетворению потребностей более высокого уровня. То есть пока человек голоден, не согрет и т.д., он не стремится к удовлетворению эстетических потребностей, потребности в признании, в самоактуализации [Маслоу, 1999].

С этим подходом трудно не согласиться. Действительно, так называемый «средний» человек в некоторой «усредненной» ситуации поступает в соответствии с концепцией А. Маслоу. Однако многие из нас могут припомнить такие случаи (кому-то известные из своего социального опыта, из жизни своих знакомых, а кому-то – из литературы), когда принцип А. Маслоу явно не выполнялся.

И здесь нельзя не вспомнить слова немецкого философа Фридриха Ницше (1844–1900), утверждавшего: *«Тот, кто знает зачем [он живет], тот может вынести почти любое как»*.

Другими словами, если у человека есть цель, ради которой он живет, смысл жизни, то он сможет вынести любые условия. А это уже перевернутая пирамида Маслоу.... Так кто же прав?

Скорее всего – правы оба. Но каждый раз следует рассматривать конкретную ситуацию и конкретного человека.



Рис. 3. Пирамида потребностей, по А. Маслоу

В 1960 г. Дуглас Мак-Грегор опубликовал книгу «Человек на предприятии». Автор в парадоксальной форме, но очень точно выразил проблему потребностей: *«Человек жив хлебом единым, если хлеба у него нет»*. Другими словами: только *неудовлетворенные* потребности без внешнего принуждения толкают человека к определенным *действиям*.

Психологи и политологи давно знают: для успокоения возмущений массовых настроений легче всего снизить потребности людей. Тогда любое деяние воспринимается как праздник. При задержке зарплаты на полгода вдруг выдать ее к новому году «аж за два месяца» – разве не «подарок»? Однако нужно понимать, что нельзя снижать потребности людей бесконечно. В действие могут вступить иные, неосознаваемые человеком глубинные психологические механизмы (агрессия и т.д.).

Однако если удастся добиться совпадения потребностей индивидов с потребностью организации, то работники ради удовлетворения своих потребностей будут «выкладываться» полностью, чего не обеспечит никакое принуждение.

Мак-Грегор выделил два подхода, объясняющие мотивы человеческого поведения. Первый получил название «Теории Х». Из данной теории вытекают следующие предположения:

- среднему человеку присуща неприязнь к работе, и он будет по возможности стараться избежать ее;
- из-за этого большинство людей необходимо принуждать, проверять, направлять или даже угрожать им наказанием, чтобы заставить их прикладывать достаточные усилия для достижения цели организации;
- средний человек предпочитает, чтобы им руководили, старается избежать ответственности, обладает сравнительно малым честолюбием и в первую очередь стремится к безопасности.

Необходимо понимать, что «Теория Х» относится к так называемому «среднему» человеку и статистическому «большинству» людей, поэтому ее нельзя применять к любому человеку.

Мак-Грегор не отстаивает теорию X, он предлагает и альтернативную совокупность предположений о человеческом поведении, которую он назвал «Теория Y»:

- обычному человеку не свойственна неприязнь к работе: в зависимости от условий работа может быть источником удовольствия или наказания;
- люди осуществляют самоуправление и самоконтроль при выполнении задач, за которые они несут ответственность;
- средний человек при надлежащих условиях хочет не только принимать ответственность, но и стремится к ней; более значительные массы людей, чем это предполагается, на самом деле способны вносить творческий вклад в решение проблем организации.

Теории названы X и Y во избежание предположения, что одна из теорий «правильная», как можно было бы заключить, скажем, из именованя буквами A и B. Приоритет той или иной теории отдается в зависимости от конкретной ситуации и конкретных людей.

Говоря о мотивах деятельности, нужно иметь в виду, что лишь положительная (иначе – *позитивная*) мотивация является необходимым условием успешного выполнения деятельности. С другой стороны, чем сильнее мотив к достижению значимой для субъекта цели, тем больше угроза ее недостижения. В частности, закон *Иоркса-Додсона* гласит:

Деятельность не достигает успеха, когда человек чего-то совсем не хочет или хочет этого чрезмерно.

Потребности в достижениях успехов является важнейшим фактором карьеры. Следует учитывать, что «успех в профессиональной деятельности проявляется прежде всего в достижении человеком *значимой цели* и преодолении (или преобразовании) условий, препятствующих достижению поставленной им цели» [Самоукина, 1999, с. 221].

Факторы развития карьеры. По результатам исследования, проведенного в Великобритании, 700 руководителей разного ранга назвали следующие факторы, определяющие развитие карьеры (помещены по степени их важности):

1) **личное желание занять высокий пост.** Человек, который не ставит перед собой высоких целей, естественно, и не принимает особых усилий к самосовершенствованию, повышению своей квалификации, продвижению по служебной лестнице. (*Лишь тот, кто многого хочет, многого и достигнет!*);

2) **умение работать с людьми,** знание психологических закономерностей поведения людей;

3) **готовность рисковать и брать на себя ответственность.**

Далее в порядке убывания значимости идут следующие факторы:

- приобретение значительного опыта руководящей работы и выполнения разнообразных функций до 35-летнего возраста;
- способность генерировать больше идей (по сравнению с коллегами);
- умение при необходимости легко менять стиль управления;
- хорошая техническая подготовка;
- семейная поддержка;
- специальная управленческая (менеджерская) подготовка.

Таким образом, профессиональные руководители основной упор делают на умение работать *с людьми*, то есть на так называемые *психологические факторы*.

И конечно же, важна целеустремленность, настойчивость, активность, инициативность, ответственность человека, стремящегося добиться карьерного продвижения. В подтверждение приведем слова Э. Карнеги¹, сказавшего *«Никогда не пробыть»*

¹ *Карнеги*, Эндру (1835–1919), американский промышленник и финансист. Внес значительный вклад в развитие сталелитейной промышленности США. Известен своей благотворительной деятельностью. При непосредственной поддержке в Нью-Йорке в 1891 г. был построен концертный зал, который впоследствии (после смерти Э. Карнеги) был назван «Карнеги-холл» в честь выдающегося филантропа.

наверх тот, кто не делает того, что ему говорят, и тот, кто делает не больше того, что ему говорят».

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем отличие понятий индивид, личность, индивидуальность?
2. Какие основные подходы к объяснению сущности темперамента. Сформулируйте их особенности.
3. Назовите основные свойства нервной системы (по И.П. Павлову). Как они проявляются в разных темпераментах?
4. Что такое «маскировка темперамента» и в чем она проявляется?
5. Что такое способности и какова их природная основа? Назовите основные виды способностей, приведите примеры.
6. Что такое *индивидуальный стиль деятельности*, от чего он зависит и в чем проявляется?
7. Обоснуйте тезис, согласно которому «потребности являются основной движущей силой развития человека».
8. Что такое мотивы и как они связаны с потребностями человека?
9. Чем внутренние мотивы отличаются от стимулов? Возможна ли человеческая деятельность без мотива?
10. Чем отличаются объяснения мотивов человеческого поведения согласно «Теории Х» и «Теории Y» Мак-Грегора?

Рекомендуемая литература к главе 2

1. *Берн Э.* Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных: пер. с англ. – СПб.: МФИН, 1992.
2. *Дружинин В.Н.* Психология общих способностей. – СПб.: Питер, 1999.
3. *Кречмер Э.* Строение тела и характер: пер. с нем. – М.: НО Научный Фонд «Первая исследовательская Лаборатория имени академика В.А. Мельникова», 2000.
4. *Маслоу А.Г.* Мотивация и личность: пер. с англ. – СПб.: Евразия, 1999.

5. *Тутушкина М.К.* Практическая психология для экономистов и менеджеров: учеб. пособие для студентов вузов / М.К. Тутушкина, В.А. Артемьева, Ю.А. Афонькина и др.; под ред. М.К. Тутушкиной. – СПб.: Дидактика Плюс, 2002.
6. *Холодная М.А.* Психология интеллекта. Парадоксы исследования. – СПб.: Питер, 2002.
7. *Юнг К.Г.* Психологические типы: пер. с англ. – М.: Алфавит, 1995.

Глава 3. ПОНЯТЬ СЕБЯ И СВОЕГО ПАРТНЕРА, ЧТОБЫ БЫТЬ УСПЕШНЫМ В ДЕЛОВОМ И МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ

Созревание человека как личности включает в себя переход от зависимого положения ребенка в семье к самостоятельности, от подчиненного положения в семье – к равенству, от беспечности – к равенству, от ограниченного числа поведенческих реакций – к разнообразному поведенческому репертуару.

Психологическая культура в общем случае включает в себя три необходимых элемента: познание себя, познание другого человека, умение общаться с людьми и регулировать свое поведение.

3.1. Един в трех лицах: и Родитель, и Взрослый, и Ребенок

Будем людьми, по крайней мере, до тех пор, пока наука не откроет, что мы нечто иное.

Станислав Ежи Лец

Глубинные пласты взаимодействия людей попытался раскрыть в своем учении основатель транзактного анализа американский психолог Эрик Берн. Основная идея его теории заключается в том, что внутри каждого человека живут как бы несколько людей, и каждый из них в тот или иной момент управляет поведением человека [Берн, 1988]. Эти три человеческих эго-состояния: «Родитель» (Р), «Взрослый» (В), «Ребенок» (Ре).

Э. Берн исходил из следующих реальностей:

1) У каждого человека были родители (или те, кто их заменял), и он хранит в себе набор состояний «Я» (или Это), повто-

ряющих состояния «Я» его родителей (как он их воспринимал). Эти родительские Эго-состояния при некоторых обстоятельствах начинают активизироваться. Следовательно, упрощая это понятие, можно сказать: «Каждый носит в себе Родителя».

2) Каждый из нас был ребенком. Более того, любой человек был раньше моложе, чем сейчас, поэтому он несет в себе впечатления прежних лет, которые при определенных условиях могут активизироваться. Можно сказать, что «каждый таит в себе маленького мальчика или девочку».

3) Все люди (включая детей) способны на объективную переработку информации при условии, что активизированы соответствующие состояния их Эго. На обыденном языке это звучит так: «В каждом человеке есть Взрослый».

Таким образом, в каждом из нас сохранились соответствующие состояния нашего «Я», или эго-состояния: детское (состояние ребенка), родительское и взрослое состояния. Остановимся подробнее на каждом из этих состояний.

Детское эго-состояние (или, иначе, эго-состояние Ребенка) вырабатывается у человека в возрасте от трех до семи лет. У каждого человека, независимо от его возраста, внутри живет маленький мальчик или девочка. И когда наш внутренний «Ребенок» берет верх, человек начинает вести себя «по-детски», как ребенок определенного возраста. «Ребенок» – это источник интуиции, творчества, спонтанных побуждений и радости.

«Ребенок» – эмоциональное начало в человеке. Это состояние включает все импульсы, естественно присущие ребенку: доверчивость, нежность, изобретательность, а также капризность, обидчивость и т.д. Сюда также входят ранний детский опыт взаимодействия с окружающими, способы реагирования и установки, принятые в отношении к себе и другим («Я» – *хороший, другие ко мне притираются*) и т.д.). Внешне эго-состояние Ребенка выражается, с одной стороны, как детски непосредственное отношение к миру (творческая увлеченность, наивность гения), с другой – как архаичное детское поведение (упрямство, легкомыслие и т.п.).

Важно понять, что нашего внутреннего «Ребенка» не стоит обрывать и наказывать, потому что это *лучшая* часть личности. Это та часть личности человека, которая, если с ней правильно обращаться, может быть *творческой, спонтанной, умной и любящей*. Не случайно П.А. Флоренский¹ говорил, что «*секрет таланта – в сохранении юности, секрет гениальности – в сохранении детства*». А Елена Рерих утверждает, что «*ребенок знает чувство справедливости лучше любого судьи*». Нужно учитывать, что Детское состояние – наиболее непосредственное, нуждающееся в защите. Оно требует уверенности, определенности, безопасности.

Выделяют три «Детских» мифа:

- 1) вера в свою *бессмертность*;
- 2) вера в свою *неотразимость*;
- 3) вера в собственное *всемогущество*.

Они могут быть осознанными или неосознанными, но в любом случае они влияют на наше поведение и взаимоотношения.

Взрослое Эго-состояние – это голос разума человека, его внутренний «компьютер». Следует обратить внимание, что это состояние ничего общего не имеет со «зрелостью», так как даже маленькие дети принимают разумные (на уровне *их* интеллекта) решения. Это состояние ничего общего не имеет с «честностью», так как многие воры и мошенники прекрасно могут принимать рациональные и выгодные им решения. Для лексики этого состояния характерным является обмен информацией при минимуме эмоций. Наш внутренний «Взрослый» – это объективный взгляд на мир.

«Взрослый» – источник реалистичного, рационального поведения; это состояние, кстати, не связано с возрастом (вспомните детей, взрослеющих после какой-нибудь трагедии). Будучи ориентирован на объективный сбор информации и полную ответственность за свои поступки, «взрослый» организованно,

¹ Флоренский П.А. (1882–1943) – русский ученый, инженер, философ. Известен своими трудами по математике, физике, предвосхитил многие идеи семиотики.

адаптивно, разумно действует, хладнокровно оценивая вероятность успеха и неуспеха этих действий.

Если Детское и Родительское состояние несут *устаревшую* информацию, то взрослое состояние – *сегодняшнее*. Эта часть личности воспитывается *нами самими*. В функции «Взрослого» эго-состояния входит контроль и регуляция действий «Родителя» и «Ребенка».

Родительское Эго-состояние – это голос в голове, делающий следующие «редакторские» замечания: «глупо», «безответственно», «легкомысленно», «по-детски», «безнравственно» и т.д. Наш внутренний «Родитель» – это запись, сборник советов, предписаний и запретов. В модели Э. Берна, как и в реальной жизни, различают: **а) любящего** (или *благожелательного*) «Родителя», от которого мы слышим: «Травиночка ты моя»; «Дай-ка я тебе помогу»; «Бедняжка ты мой» и **б) карающего** (или *наказующего*) «Родителя».

«Родитель» является источником социальной преемственности, он включает в себя социальные установки поведения, усвоенные из внешних источников, преимущественно от своих родителей и других авторитетных лиц. С одной стороны, это набор полезных, проверенных временем правил и руководств, с другой – вместилище предрассудков и предубеждений.

Обратите внимание, что разного рода диктаторы очень любили именно Родительскую позицию. Не случайно же появлялись «отцы нации», «отцы народа» и даже, кажется, «отцы всего прогрессивного человечества». А тот тип партнеров, который они предпочитали, можно было бы назвать «механическим ребенком», ибо непосредственность и эмоциональность здесь допускались строго направленно и лишь при «нажатии кнопки». Любят эту позицию и маленькие начальники. Литературный персонаж *унтер Пришибеев* остается блистательным образцом тупого «Родителя», не имеющего родительских прав, «Родителя» вопреки реальности.

С другой стороны, «застывание» преимущественно на Детской позиции, особенно когда это явление становится массовым, – большое духовное и социальное зло. Такое состояние

называют *инфантильностью* (от лат. *infantilis* – *младенчество*). Инфантилизм (инфантильность) взрослеющих и взрослых людей в немалой степени связан с тем, что преобладающими в «вертикальном» разрезе общественных отношений долгое время были отношения «Родитель» – «Ребенок» (или «Начальник» – «Подчиненный»). «Ребенок» же (иначе – «Подчиненный»), оглядываясь со своей социальной ступеньки «вниз», в свою очередь начинает чувствовать себя «Родителем» (к сожалению, чаще *карающим*) по отношению к зависимым от него людям. Особенно ярко это проявляется при получении вчерашним сорокалетним «Ребенком» некоторой руководящей *должности* (!), которая превращается для него в своеобразную «кочку» при взаимоотношении со своими подчиненными.

«Родитель» осуществляет две основные функции. Во-первых, благодаря этому состоянию человек может эффективно играть роль родителя своих детей, обеспечивая тем самым выживание человеческого рода. Важность этой функции подчеркивается тем фактом, что люди, оставшиеся сиротами в раннем детстве, испытывают значительно большие трудности при воспитании собственных детей, чем те, которые росли в полных семьях вплоть до подросткового возраста. Во-вторых, благодаря «Родителю» многие наши реакции давно стали автоматическими, что помогает сберечь массу времени и энергии. Люди многое делают только потому, что «так принято делать». Это освобождает «Взрослого» от необходимости принимать множество тривиальных решений, благодаря чему человек может посвятить себя решению более важных жизненных проблем, оставляя обыденные вопросы на усмотрение «Родителя».

Любое из названных эго-состояний может *ситуативно* или *постоянно* преобладать в человеке, и тогда он чувствует, мыслит и действует в рамках этого состояния. Он может вдруг начать воспринимать окружающее и действовать с точки зрения своего *детского* самоощущения («Я – милый мальчик, все должны мной восхищаться», «Я – слабый ребенок, меня все обижают») или смотреть на мир глазами своих родителей («Нужно помогать людям» или «Нельзя доверять никому»).

На рис. 4 (а) изображена структурная диаграмма, отражающая все компоненты личности, выявленные на данном этапе анализа. Диаграмма включает состояния Родителя, Взрослого и Ребенка. На рис. 4 (б) дан *упрощенный* вид структурной диаграммы.

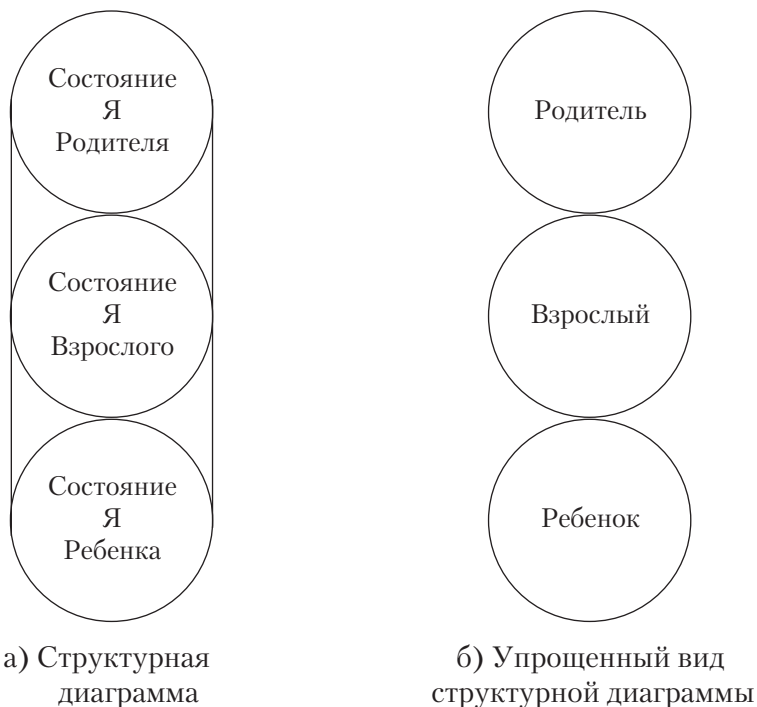


Рис. 4. Структурная диаграмма

Таким образом, человек при взаимодействии с другими людьми в каждый момент времени обнаруживает одно из состояний своего Я (Эго) – «Родителя», «Взрослого» или «Ребенка». Люди с разной степенью готовности могут переходить из одного состояния в другое. Следовательно, все три аспекта личности чрезвычайно важны для функционирования и выживания человека. В обычной ситуации каждый из них – «Родитель», «Взрослый» и «Ребенок» – заслуживает одинакового уважения,

так как каждое состояние по-своему делает жизнь человека полноценной и плодотворной.

Из соображений удобства мы будем впредь называть конкретных людей родителями, взрослыми и детьми (со строчной буквы). В тех же случаях, когда будем говорить об эго-состояниях, то те же слова будут написаны с заглавной буквы: Родитель (Р), Взрослый (В), Ребенок (Ре) – без кавычек. Далее рассмотрим основные положения транзактного анализа и правила эффективной коммуникации.

3.2. Использование правил эффективной коммуникации

В отношениях с человеческими существами не может быть ничего хуже и болезненнее прямого противостояния.

Карлос Кастанеда

Транзакцией¹ мы вслед за Э. Берном будем называть элементарную единицу общения. Каждая из транзакций, изображаемая далее в виде вектора, выходит из какого-то Эго-состояния одного человека и направлена к определенному Эго-состоянию другого человека. Транзакция включает в себя фразу (речь), а также неречевые проявления: характеристику положения тела, жестов, интонации и т.д.

Люди, находясь вместе в одной группе, неизбежно заговорят друг с другом или иным путем покажут свою осведомленность о присутствии друг друга. Это Берн называет *транзактным стимулом*.

¹ Происхождение слова *транзакция*: 1) *транс-* (от лат. *trans* – сквозь, через) – первая часть сложных слов, обозначающих движение через какое-либо пространство (например, *транссибирский*, *трансатлантический*); не путать с состоянием *транса*! 2) *акция-* (от лат. *actio* – действие, направленное на достижение какой-либо цели).

Человек, к которому обращен транзактный *стимул*, в ответ что-то *скажет* или *сделает*. Берн этот ответ называет *транзактной реакцией*.

При нормальных человеческих отношениях с т и м у л (Ст) влечет за собой уместную, ожидаемую и естественную реакцию (Рк). Такие транзакции называют **дополнительными** (или, иначе, **дополняющими**). Первый пример (его классифицируем как дополнительную транзакцию первого типа) представлен на рис. 5 (а). Второй (дополнительная транзакция второго типа) показан на рис. 5 (б). Очевидно, что транзакции – это звенья одной цепочки: каждая реакция (Рк), в свою очередь, становится стимулом (Ст).

Первое правило коммуникации: Пока транзакции дополнительные, процесс коммуникации будет протекать гладко.

Следствие из этого правила: Пока транзакции дополнительные, процесс коммуникации может продолжаться неопределенно долго.

Эти правила не зависят ни от природы транзакций, ни от их содержания. Они целиком основаны на векторах общения. Пока транзакции сохраняют *дополнительный* характер, правило будет выполняться, независимо от того, заняты ли ее участники, например, какими-то сплетнями («Родитель»–«Родитель»), решают ли реальную проблему («Взрослый»–«Взрослый») или просто играют вместе («Ребенок»–«Ребенок» или «Родитель»–«Ребенок»).

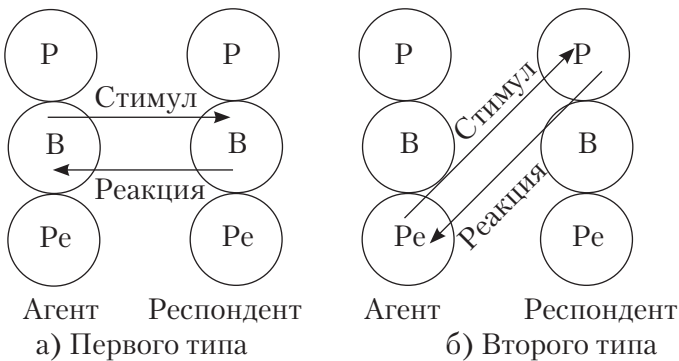


Рис. 5. Дополнительные (или дополняющие) транзакции

Второе (или обратное) правило коммуникации: Процесс нормальной коммуникации прерывается, если происходит то, что называют пересечением транзакций.

Следствие из этого правила: В случае пересечения транзакций психическое напряжение между партнерами нарастает, что зачастую приводит к конфликту.

На рис. 6 (а) представлена наиболее обычная пересекающаяся транзакция, которая вызывает наибольшие трудности в процессе общения, какой бы стороны человеческих отношений она ни касалась: семейной жизни, любви, дружбы или профессиональной деятельности (пересекающаяся транзакция первого типа).

Стимул рассчитан на взаимоотношения «Взрослый»–«Взрослый», например: «Давай попробуем понять, почему в последнее время ты стал много пить» или «Ты не знаешь, где мои часы?».

Соответствующим транзакции «Взрослый»–«Взрослый» в первом случае может быть признан ответ: «Давай попробуем понять. Мне и самому этого хочется». А во втором: «Твои часы лежат на столе».

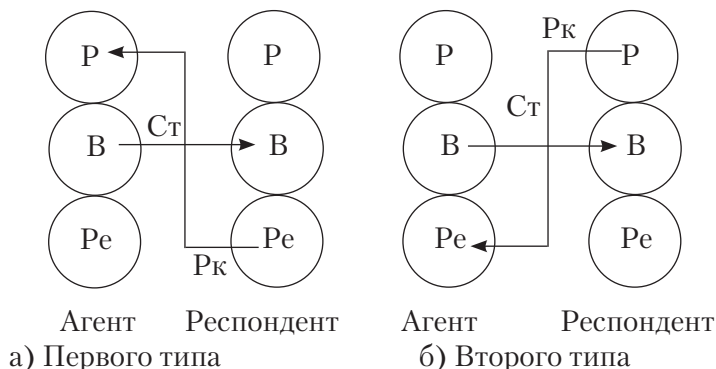


Рис. 6. Пересекающиеся транзакции

Однако собеседник может вдруг вспылить. Тогда ответы будут другие, например, в первом случае: «Ты как мой отец,

все время меня критикуешь», а во втором: «Вечно я у тебя во всем виновата!» Оба последних ответа соответствуют схеме «Ребенок»–«Родитель», и, как видно из рис. 6 (а), векторы трансакций пересекаются.

При подобных обстоятельствах следует временно отложить решение проблемы алкоголя или часов до тех пор, пока векторы не будут приведены в порядок. Это может продолжаться несколько месяцев в первом примере и несколько секунд во втором, причем либо игрок должен стать «Родителем», дополняя неожиданно проснувшегося в собеседнике «Ребенка», либо нужно активизировать в нем «Взрослого». На рис. 6 (б) показан случай, *обратный* пересекающейся трансакции первого типа. Это пересекающаяся трансакция *второго* типа. Например, на вопрос: «Не знаешь, где мои часы?» – может последовать ответ: «Почему ты никогда сам не знаешь, где твои вещи? Ты ведь, кажется, уже не ребенок?»

На диаграмме взаимоотношений (рис. 7) изображены девять возможных векторов общения между спрашивающим и отвечающим. Дополнительные трансакции между «равными психологическими состояниями» представлены линиями (1–1), (5–5) и (9–9). Трансакции (2–4) (4–2), (3–7) (7–3) и (6–8) (8–6) тоже дополнительные. Все остальные трансакции образуют пересекающиеся трансакции, и на диаграмме они тоже пересекаются: например, (3–7) (3–7) – двое людей,

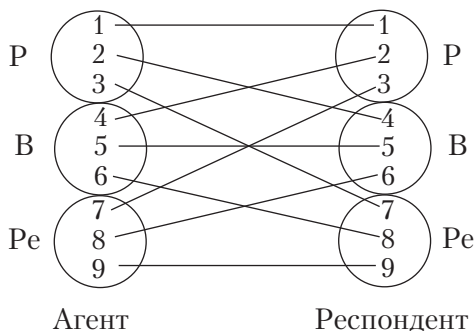


Рис. 7. Диаграмма взаимоотношений

лишившихся дара речи, свирепо «установились» друг на друга. Если никто из них не уступит, коммуникация прекратится, и они разойдутся в разные стороны. Обычно один отступает на (7–3), что приводит к психологической игре «Скандал»; лучшим решением было бы (5–5), при котором оба рассмеются или обменяются рукопожатием.

Простые *дополнительные* транзакции чаще всего встречаются при *неглубоких* производственных или общественных взаимоотношениях. Их легко нарушить *пересекающимися* транзакциями.

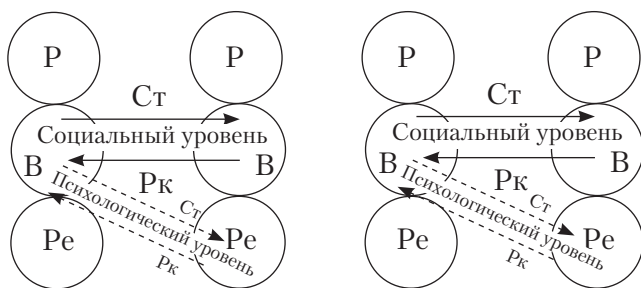
Более сложными являются **скрытые** транзакции, требующие одновременного участия более чем двух состояний «Я». Именно эта категория служит основой для *психологических игр* и манипуляций. Продавцы (торговцы), например, весьма сведущи в так называемых «угловых транзакциях», в которых участвуют три состояния «Я». Следующий обмен репликами является ярким, хотя и несколько грубоватым примером *торговой игры*.

Продавец: «Эта модель получше, но она вам не по карману».

Покупатель: «Вот ее-то я и возьму!»

Эта транзакция проанализирована на схеме рис. 6 (а). Продавец на уровне «Взрослого» констатирует два факта: «*Эта модель лучше*» и «*Она вам не по карману*». На *социальном* уровне слова продавца кажутся обращенными к «Взрослому» Эго-состоянию покупателя, поэтому он должен был бы ответить: «*Вы, безусловно, правы и в том и в другом*». Однако *скрытый*, психологический вектор был умело направлен опытным «Взрослым» продавца к «Ребенку» покупателя. Ответ, который дал «Ребенок», показывает, что наш анализ правилен. Покупатель думает: «*Несмотря на финансовые последствия, я покажу этому наглецу, что я ничуть не хуже других его покупателей*». Эта транзакция *дополнительна* на обоих уровнях, поскольку продавец как бы принимает ответ покупательницы за чистую монету, то есть как ответ «Взрослого», решившего сделать покупку.

В двойной *скрытой* транзакции (рис. 8 а, б) участвуют четыре Эго-состояния (по два с каждой стороны). *Двойная* транзакция часто присутствует при флирте.



Продавец Покупатель Ковбой Девушка
 а) Угловая транзакция б) Двойная транзакция

Рис. 8. Скрытые и двойные транзакции

Пример к рис. 8 (б).

Ковбой: «Не хотите ли посмотреть конюшню?»

Девушка: «Ах, да, я с детства обожаю лошадей!»

Из схемы, показанной на рис. 8 (б), видно, что на *социальном* уровне происходит разговор о конюшнях между «Взрослыми», в то время как на *психологическом* уровне это разговор «Ребенка» с «Ребенком» и его содержание – сексуальные взаимоотношения (*заигрывание* или *флирт*). На поверхности инициатива принадлежит «Взрослому», но исход большинства подобных игр на самом деле предопределяет «Ребенок», так что участников игры может ждать сюрприз.

Основные правила транзактного общения. Выделяют ряд основных правил *транзактного общения* (ТА), которые учитывают наличие у человека трех Эго-состояний: Родительского (зона «Р»), Взрослого (зона «В») и Ребенка, или, иначе, Детского состояния (зона «Ре»). Эти правила, как и сама трехкомпонентная модель личности, предложенная Э. Берном, **метафоричны** по форме изложения:

- 1) Не вторгайся в зону «Ре» других дальше, чем это диктуют обстоятельства.

2) Ты выиграл, если в зоне «Ре» («Детском» состоянии, или Эго-состоянии «Ребенка») твоего собеседника *«взошло солнце»*. Другими словами, важно, чтобы его *эмоции*, возникшие в результате контакта, были бы *теплыми, положительными*;

3) Уважай зону «Р» («Родителя») других. Не становись масштабом всех вещей. Во всех случаях избегай покушаться на ценностные ориентации, традиции и привычки других.

4) Можно вступать в контакт только с тем, что накоплено в зоне «В» («Взрослом» состоянии) другого, т.е. с тем, что он знает. Говори на языке собеседника! *Интеллектуальный контакт* завязывается на уровне, на котором находится *собеседник*.

Основываясь на изложенных выше правилах межличностной коммуникации, можно сформулировать, что же представляет *культура общения* с позиций транзактного подхода. Это прежде всего:

- умение воспринимать себя *со стороны партнера*;
- обеспечение чувства собственного достоинства себе и своему партнеру;
- *гибкость установок*, отсутствие жестких установок;
- *последовательность стиля* и умеренность запросов;
- не *«занормированность»*, а способность *варьировать*. Знать не только то, как правильно делать, но и *в каком диапазоне можно отступить от нормы*.

3.3. Основные эго-позиции при взаимоотношениях

Э. Берн выдвинул идею о том, что люди, вступая во *взаимоотношения* друг с другом, принимая важные решения по поводу себя и других, формируют свои *позиции* по отношению к себе и другим. Эти позиции оказывают фундаментальное влияние на всю их жизнь. Он выделил эти четыре позиции и нашел простой и элегантный способ их описания. В соответствии с моделью

Э. Берна, человек может считать себя «в порядке» (ощущать себя хорошим) или «не в порядке» (ощущать себя плохим) и аналогично оценивать других людей.

1. **Двухкомпонентная** система оценивания (основные Эго-позиции).

1) **Я +, Ты +** : Я – в *порядке*, Ты – в *порядке*.

При такой жизненной позиции человек принимает себя и других. Такие люди ощущают удовлетворенность жизнью в целом, своими отношениями с окружающими людьми, работой. Анализируя свое прошлое, они сосредотачиваются на приятных и радостных воспоминаниях. Они с оптимизмом и надеждой смотрят в будущее. Эти люди положительно относятся к другим людям, считают, что с ними можно многого добиться. Людям с такой позицией свойственны: уверенность в себе, отзывчивость, умение поддерживать добрые отношения с окружающими, спокойствие, чуткость к изменению ситуации.

2) **Я – , Ты +** : Я – *не в порядке*, Ты – в *порядке*.

Представители этой группы считают, что у них есть существенные недостатки или слабости, на которых они постоянно (сознательно или неосознанно) концентрируют свое внимание. Они сами себе не нравятся, склонны к самоуничтожению (уничтожать – унижать, оскорблять, пренебрежительное отношение). Других они оценивают более высоко; считают, что окружающие более значительны, зрелы, талантливы, более везучи, лучше устроились в жизни, чем они.

Любые сложности служат для таких людей поводом еще раз убедиться, что они сами справляются с проблемами хуже других. Короче говоря, люди этой жизненной позиции смотрят на окружающий мир «снизу вверх». Они недостаточно уверены в себе, не способны взять на себя инициативу, недооценивают свою роль в работе.

Психологически это *депрессивная* позиция (по Э. Берну), в социальном плане – *самоуничтожение*, передаваемое детям. В профессиональной жизни такая позиция чаще всего побуждает человека *унижаться* перед различными людьми, *используя при этом их слабости*.

3) **Я – , Ты –** : Я – *не в порядке*, Ты – *не в порядке*.

Люди, которым свойственна эта позиция, не только низко ценят себя, но и окружающих воспринимают как людей, в том или ином смысле *ущербных*. Они чувствуют себя подавленно, утрачивают веру в то, что что-нибудь может измениться к лучшему. Любые человеческие отношения воспринимаются ими, как сплошное разочарование.

Такая позиция может привести к крайне отрицательным последствиям для развития личности: неверие в свои силы, а также в силы других людей способствует постоянной подавленности, утрате желания что-либо изменить. Отсюда *неспособность проявлять настойчивость*, ожидание неудач, недостаточно творческое отношение к работе, отрицательные отношения с окружающими людьми, которых представители данной группы буквально провоцируют сами.

Это позиция безнадежности, за которой закономерно следует «*Почему бы нет? Право имею...*». По мнению Э. Берна, с *клинической* точки зрения данная позиция (в *крайнем* ее выражении) содержит элементы *шизофрении*.

4) **Я +, Ты –** : Я – *в порядке*, Ты – *не в порядке*; или, другими словами, «Я – Принц, Ты – Лягушка».

В крайнем своем выражении эта позиция свойственна ситуациям, когда надо избавиться от кого-либо. Человек в этой позиции чаще всего изображает себя оскорбленным или даже опозоренным другими людьми, причем иногда – развлекаясь, а иногда – играя всерьез. И за это оскорбившие их люди «должны поплатиться». Эти люди обычно издеваются над своими супругами, гонят от себя друзей. Это они затевают «крестовые походы», войны или собираются в группы, чтобы искать пороки своих реальных или воображаемых противников. Это позиция *превосходства*, в худшем случае – это позиция убийцы, в лучшем – непрошеного советчика, который лезет помочь «неблагодарным» людям в том, в чем они вовсе не нуждаются. В большинстве случаев – это позиция *посредственности*.

Лица, находящиеся в такой позиции, в основном положительно относятся к себе, но других считают хуже, чем они сами. Придерживающиеся такой позиции считают, что они во многом

превосходят других, причем не только сами уверены в этом, но и демонстрируют свое превосходство окружающим. Из-за этого они часто выглядят надменными, высокомерными, холодными.

Указанные позиции могут сохраняться в течение всей жизни, определяя поведение человека и систему его отношений.

Внешние проявления Эго-позиций (в одежде)

1) **Я +, Ты +**, – одеты аккуратно и неярко;

2) **Я – , Ты +**, – одеты бедно, не совсем аккуратно, но не обязательно неряшливо. Могут даже носить «чужую форму» (не соответствующую их социальному положению);

3) **Я – , Ты –**, – ходят в своей «форме», как бы демонстрируя пренебрежение ко всему, что за этим стоит. Встречается так называемая шизофреническая «униформа», когда заношенное платье соседствует с элегантным бантом, а драные туфли – с бриллиантовым колье;

4) **Я +, Ты –**, – любят форму, украшения, драгоценности, подчеркивающие их превосходство.

Люди упорно цепляются за свои Эго-позиции, особенно тогда, когда обстоятельства жизни изменяются.

Бедная девушка, на которую свалилось богатство, по-прежнему чувствует себя бедной девушкой, которой повезло. Богатая леди, разорившаяся до конца, по-прежнему чувствует себя как леди, которая испытывает временные финансовые затруднения. И это не столько признак социальной принадлежности, сколько устойчивое Эго-состояние, связанное с самооценкой личности.

Существует три способа изменения своей Эго-позиции:

- упорным трудом, потом и кровью отстаивая свои успехи;
- проходя через жизненные катаклизмы, когда жизнь человека «гнет и ломает»;
- путем длительной групповой психотерапии¹.

¹ Для наших условий – это, скорее, *теоретически* возможный путь в силу следующих обстоятельств: это многолетняя, очень дорогостоящая процедура, не гарантирующая успеха ввиду недостаточности квалифицированных психотерапевтов и низкой платежеспособности населения нашей страны.

Простейшие позиции, с которыми труднее всего иметь дело, и которые опаснее всего для общества – это те, которые основаны на полярных противоположностях, типа «хороший – плохой», «черный – белый», «богатый – бедный» и т.п.

Каждая из этих пар понятий может быть «разложена» на четыре варианта. Так, например, актуальная для нашего времени противоположность *богатства* и *бедности* разлагается на следующие варианты в соответствии с *установками родителей*.

Я богатый «+», Ты бедный «-» – снобизм, высокомерие;
Я богатый «-», Ты бедный «+» – бунтарство, романтизм;
Я бедный «+», Ты богатый «-» – зависть, революционность;
Я бедный «-», Ты богатый «+» – снобизм, раболепие.

В семьях, где деньги не являются главной ценностью жизни, позиции «богатый–бедный» не воспринимаются как противоположные, и эта схема неприменима.

Кроме рассмотренной выше двухкомпонентной системы оценивания, включающей взаимоотношение «Я» и ближайшего окружения «Ты», существует *трехкомпонентная* система, которая дополнительно включает компонент «Они» – более далекое окружение.

II. Трехкомпонентная система оценивания (по Э. Берну).

1) **Я +, Ты +, Они +.** Позиция целых семей в демократическом обществе. Многие люди видят в этой позиции идеал. Кратко эту позицию можно выразить словами «*Мы всех любим*».

2) **Я +, Ты +, Они –.** Предвзятая позиция, чаще всего сноба, демагога или *психологического* рэкетира, высказываемая обычно так: «*Кому они нужны?!*».

3) **Я +, Ты –, Они +.** Позиция недовольного человека, высказываемая обычно примерно так: «*Здесь вы, ребята, не так хороши, как они там*».

4) **Я +, Ты –, Они –.** Позиция одинокого самоуверенного критикана, надменная позиция в чистом виде: «*Вы должны преклоняться передо мной и быть похожими на меня, конечно, настолько, насколько могут эти ничтожнейшие люди*».

5) **Я –**, **Ты +**, **Они +**. Самоуничижительная позиция святого или мазохиста, меланхолическая позиция в чистом виде: *«Я ничтожнейший человек на земле»*.

6) **Я –**, **Ты +**, **Они –**. Позиция человека, выслуживающегося скорее из снобизма, чем по необходимости: *«Я унижаюсь, и ты наградишь меня, а не тех ничтожных людей»*.

7) **Я –**, **Ты –**, **Они +**. Позиция льстивой зависти, а иногда и политического действия: *«Они нас ненавидят, потому что мы не так хороши, как они»*.

8) **Я –**, **Ты –**, **Они –**. Пессимистическая позиция циников, а также тех, кто верит в первородный грех: *«Хороших людей уже нет»*.

Существуют так называемые *неопределенные* позиции, а также *подвижные*, дающие третьей стороне возможность измениться.

1. «?». **Я +**, **Ты +**, **Они «?»**. Позиция евангелиста: *«Я и Ты в порядке, но о Них мы ничего не знаем. Они должны показать, каковы они, или перейти на нашу сторону»*.

2. «?». **Я +**, **Ты «?»**, **Они –**. Аристократическая, и не обязательно классовая, позиция: *«Другие люди в большинстве своем дурны, плохи. Что касается тебя лично, то в этом еще надо разобраться»*.

Позиция «удачника» и «неудачника». «Удачником» («Победителем») Э. Берн называет человека, преуспевающего (с его точки зрения) в том деле, которое он намерен сделать. «Неудачник» («Побежденный») – это тот, кто не в состоянии осуществить им же намеченное. «Победитель» ориентируется на победу, но знает, как поступить в случае неудачи. «Неудачник» же заранее ориентируется на поражение, и знает, как ему поступать только в случае удачи.

«Удачник» – это тот, кто способен отделить факты от мнений, избегать ссылок на ложные авторитеты, быть самим себе руководителем. «Удачники» дорожат собственным временем, обычно живут «здесь и сейчас», изменяют свои планы соответственно обстоятельствам. «Удачники» могут быть непосредственными, умеют без ложной скромности радоваться собствен-

ным достижениям. При всем этом удачники избегают попыток обеспечить собственную безопасность за счет контроля над другими людьми.

Можно утверждать, что «удачники» живут для того, чтобы сделать мир лучше, чтобы достичь в нем своих целей. И для них важно не только достичь поставленных целей, но и достичь их без больших потерь. Когда же мы видим, что человек достиг в жизни многого, но при этом вместе со своими жизненными успехами он приобрел себе стенокардию, гипертонию, язву желудка или иные заболевания, мы понимаем, что этого человека трудно отнести к «Удачникам», это, скорее «Побежденный».

Можно выделить и еще одну жизненную позицию человека, которая находится где-то между позицией «Удачника» («Победителя») и «Неудачника» («Побежденного»). Позицию такого человека можно охарактеризовать как позицию «**НЕ**победителя». Такой человек изо дня в день несет свою ношу, не много при этом выигрывая и не сильно проигрывая. Он никогда не рискует, поэтому его жизненный сценарий часто называют «банальным».

Такой человек, вопреки первому впечатлению, необязательно живет в ладу с самим собой. Ему с рождения и может быть дан темперамент сильный, подвижный, готовый рисковать. А его жизненная позиция, личностный «сценарий» диктует совсем другое.

3.4. Психологические игры и манипулирование

*Жадного человека можно победить деньгами.
Гордого человека можно победить лестью.
Мудрого человека можно победить правдой и
только правдой.*

Индийские мудрецы

Психологическая игра в дальнейшем рассматривается как способ добиться своих целей от партнера с использованием ма-

нипулятивных¹ средств. Представление о манипулятивных феноменах можно составить по следующим примерам:

Пример 1. Внучка просит бабушку показать, как выкроить фартук кукле (задание на урок труда). Бабушка объяснила, но через пять минут снова вопрос, затем еще и еще. Наконец наивный консультант не выдерживает, берет и заканчивает работу самостоятельно. Внучка внутренне торжествует.

Пример 2. Вы известны как хороший специалист в своей сфере деятельности. Кроме того, вы охотно рассказываете о собственном опыте работы, чем снискали благосклонное к себе отношение со стороны коллег. Однако нередко, расспрашивая вас о том, как можно решить ту или иную проблему, у вас удастся выудить еще и сведения, которые принято оплачивать.

Пример 3. Подчиненный приходит с вопросом, который сам не может решить ввиду отсутствия полномочий. Начальник, чтобы не выдать своего нежелания решать его, начинает постепенно «распалять» подчиненного – журить за действительные или мнимые недочеты. Тот, наконец, взрывается, переходит на повышенный тон, обижается. Развязка следует немедленно: «*Научитесь сначала держать себя в руках – тогда и приходите*».

Структура психологической игры в наиболее общем случае состоит из шести компонентов (рис. 9).

Психологические игры – это повторяющийся стереотипный неосознаваемый ряд трансакций, содержащий *ловушку* и приводящий к *расплате* одного из участников. Другими словами, психологическая игра – это ряд движений с ловушкой. Психологическая игра – это всегда игра на *слабостях* другого человека, это – манипуляция. Успешно проводятся только *неосознаваемые* игры. Как только мы выводим игру на уровень *сознания*, она *прерывается*.

¹ Оксфордский словарь определяет *манипуляцию* как «акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, это скрытое управление или обработка». Результат *психологической манипуляции* – это стремление «прибавить к рукам» другого, «поймать на крючок», т.е. превратить человека в послушное орудие.

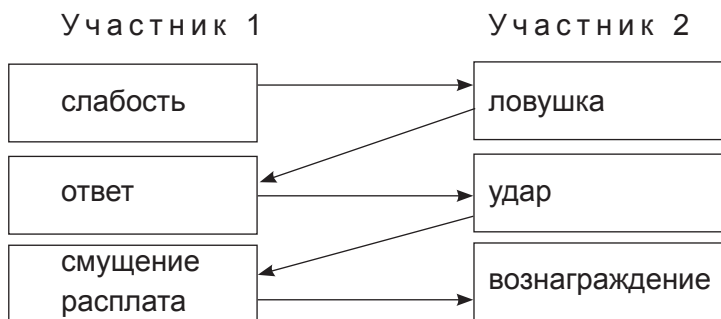


Рис. 9. Шестикомпонентная структура психологической игры

В зависимости от тяжести последствий различают три степени психологических игр. Игры 1-й степени – не скрываются, не приносят ощутимого вреда. Это могут быть простые розыгрыши, шутки. К данной группе психологических игр могут быть отнесены любовные игры, флирт. Игры 2-й степени, как правило, скрываются, но не ведут к непоправимому ущербу. Игры 3-й степени – это жестокие психологические игры, которые заканчиваются опасным результатом или непоправимой утратой.

Почему-то принято считать, что манипуляция – это всегда плохо. Вы помните, зачем красавица Шахерезада рассказывала сказки своему грозному повелителю Шахриару? С помощью манипуляции она в течение трех лет (!) спасала от смерти не только себя, но и самых красивых девушек своей страны. Но не только во времена сказок «1001 ночи», но и в нашей обыденной жизни манипулирование путем проведения психологической игры выполняет функцию средства мягкой защиты от самодурства правителей, перегибов руководителей, дурного характера коллег или родственников, недружественных выпадов со стороны тех, с кем случайно довелось общаться.

Понимать, видеть, что вы становитесь объектом манипулирования в проводимой кем-то игре – значит своевременно разрушить игру, не стать ее жертвой. С другой стороны, умело и корректно проведя *психологическую игру* (это относится к играм

первой степени), вы сможете добиться своих целей меньшими затратами.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем особенности Детского, Родительского и Взрослого эго-состояний в трехкомпонентной структуре личности Э. Берна?
2. С чем связаны проявления основных эго-состояний человека? По каким признакам можно определить, в каком эго-состоянии находится ваш партнер по общению в данный момент?
3. Что такое трансакции и каким содержанием они наполнены?
4. Назовите основные виды трансакций, возникающих в межличностных коммуникациях. В чем их особенности и возможные последствия применения в процессе общения различных видов трансакций?
5. Как следует учитывать основные эго-состояния человека для повышения эффективности межличностного общения?
6. Какие эго-позиции (исходя из двухкомпонентной и трехкомпонентной позиций оценивания) характерны для жизненного сценария удачника (победителя) и неудачника (непобедителя)?
7. Опираясь на структуру «психологической игры», поясните, почему «психологическая игра», рассматриваемая с позиций трансактного анализа, имеет манипулятивный характер.

Рекомендуемая литература к главе 3

1. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы: пер. с англ. – Л.: Прогресс, 1988.
2. *Доценко Е.Л.* Психология манипуляций: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо: Изд-во МГУ, 1997.
3. *Дружилов С.А.* Психология профессионализма. Инженерно-психологический подход. – Харьков: Гуманитарный Центр, 2011.
4. *Липтиус А.* Игры для взрослых. Психология партнерских отношений через трансактный анализ Э. Берна. – М.: КПС+, 1998.

5. *Макаров В.В., Макарова Г.А.* Игры, в которые играют в России. Психологические игры новой России. – М.: Академический Проект, 2004.
6. *Панкратов В.Н.* Защита от психологического манипулирования: практическое руководство. – М.: Психотерапия, 2007.
7. *Харрис, Т.Э.* Я – О'кей, ты – О'кей: пер. с англ. – М.: Академический Проект, 2004.
8. *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000.

Глава 4. ОСНОВЫ «ТЕХНОЛОГИИ» ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ

Любая достаточно развитая технология неотличима от магии.

Артур Кларк, американский
писатель-фантаст

Системный подход к проблеме индивидуальности человека диктует необходимость рассматривать ее как систему его особенностей и как *индивида*, и как *организма*, и как *личности*.

Индивидуальные подходы к человеку изучает одно из недавно возникших (в 70-е годы XX столетия) направлений в психологии – нейролингвистическое¹ программирование (НЛП). У истоков НЛП стояли американские психологи Джон Гриндер и Ричард Бендлер, изучавшие и систематизировавшие воздействия на людей величайших коммуникаторов, психотерапевтов и гипнотизеров современности. Оказалось, что из искусства воздействия на партнера могут быть выделены определенные технологии, обучиться которым может любой достаточно чувствительный и внимательный человек.

Авторитет НЛП возрос после успешного проведения предвыборной кампании Рональда Рейгана, к которой его готовили консультанты по НЛП. В 1984 г. новыми психотехнологиями заинтересовались спецслужбы. Вместо «детекторов лжи» в ФБР стали работать специалисты по НЛП. Сейчас все ведущие коммерческие школы мира знакомят бизнесменов и менеджеров с основами НЛП. В нашей стране изучение НЛП началось в 1986 г., когда молодые психологи (Алексей Ситников и др.) из

¹ *Нейролингвистика* – наука, изучающая механизмы речевой деятельности. Она стоит на грани психологии, неврологии и лингвистики. Вводя название направления, создатели метода имели в виду два аспекта: 1) способность человека на протяжении жизни постоянно программировать себя, выбирая определенные способы мышления, чувствования, поведения и 2) возможность изменения этих программ – переформирования при помощи слов.

Новосибирска впервые познакомились с оригинальными работами Д. Гриндера и Р. Бендлера¹.

В основу НЛП изначально была положена идея «репрезентативных систем». Область НЛП основывается на том, что большую часть своего опыта мы порождаем в соответствии с конкретными способами *видения, слышания, чувствования* нашим мозгом (и телом), что обычно сваливается в одну кучу и называется мышлением. При этом каждый из нас бессознательно создает свою систему образов – некую *репрезентацию* (схему, карту) Мира, и строит свое поведение в соответствии с этой системой образов.

Автор данного учебного пособия отнюдь не ставит своей задачей изложить технологию НЛП в пределах одной главы. Наша цель – дать студентам представления о некоторых психологических механизмах, лежащих в основе психотехнологий. А также дать начальный импульс для самостоятельной работы пытливого ума при поиске новых знаний. Ибо, как отмечали Д. Гриндер и Р. Бендлер, *«ум не учится получать результаты, он учится идти в направлении»*.

4.1. Сознательные и бессознательные процессы и их проявление в общении и деятельности

*«Ад и рай – в небесах» – утверждают ханжи.
Я, в себя поглядев, убедился во лжи:
Ад и рай – не круги во дворце мироздания,
Ад и рай – это две половинки души.*

Омар Хайям, «Рубаи» (309)

4.1.1. Строение личности по З. Фрейду и основные стремления человека

Зигмунд Фрейд (1856–1939) – австрийский психолог, создал своеобразное философское и психологическое учение

¹ Обратим внимание на характерные названия книг Д. Гриндера и Р. Бендлера: «Из Лягушек в Принцы», «Структура магии», «Магия в действии».

о личности человека, а также теорию и технику психоаналитической терапии (*психоанализ*). Для описания человека как личности Фрейд использовал внутренние психологические свойства индивида, в первую очередь его потребности и мотивы.

Самосознание человека З. Фрейд сравнивал с вершиной айсберга. Он считал, что лишь незначительная часть того, что на самом деле происходит в душе человека и характеризует его как личность, актуально им осознается. Только небольшую часть своих поступков человек в состоянии правильно понять и объяснить. Основная же часть его опыта и личности находится вне сферы сознания, и только специальные процедуры, разработанные в психоанализе, дают возможность проникнуть в нее.

По З. Фрейду, структура личности представлена тремя инстанциями: «Я» (Эго), «Оно» (Ид), и «Сверх-Я» (Супер-эго).

«Я» – сущность человека, его *сознание*, восприятие себя. Инстанция «Я» (Эго) ориентируется на принцип **реальности**, выражающийся в учете реальных условий и возможностей удовлетворения влечений.

«Оно» – собственно *бессознательное* (глубинные влечения, мотивы, потребности). Инстанция «Оно» (Ид) действует в соответствии с так называемым принципом **удовольствия**, в основе которого лежит удовлетворение биологических влечений (прежде всего сексуальных – *либидо*).

Либидо (от лат. *libido* – **вожделение, похоть**) – одно из ключевых понятий психоанализа. У Фрейда *исходно* обозначало лежащую в основе всех сексуальных проявлений индивида **специфическую психическую энергию**. Функция **либидо** – обеспечение продолжения рода человеческого. В более поздних работах Фрейд использует понятие либидо как синоним **влечения к жизни** (Эрос).

«Оно» – продукт, унаследованный человеком от животного биологического опыта (по Фрейду) или неосознаваемый ре-

зультат неблагоприятно сложившейся индивидуальной жизни на ранних ее этапах (по представлениям неофрейдистов¹).

«Сверх-Я» – носитель моральных требований, совести. Инстанция «Сверх-Я» представлена как на сознательном, так и на бессознательном уровне. «Сверх-Я» руководствуется **идеальными** представлениями, принятыми в обществе нормами и ценностями, ставшими в большей части неосознаваемыми. «Сверх-Я» (или Супер-эго) может рассматриваться как итог воздействия общества на сознание и подсознание человека.

Взаимодействие «Я» и «Оно» Фрейд сравнивал с взаимодействием всадника и лошади. Всадник – определяет *цель* и *направление* движения. А *энергию* движения – дает лошадь.

Таким образом, согласно модели Фрейда, инстанция «Оно», руководствуясь принципом удовольствия, **требует** непосредственного (здесь и сейчас) удовлетворения своих влечений, и прежде всего *либидо*. Инстанция «Сверх-Я» – «цензорный» компонент личности, блокирует, подавляет запретные влечения инстанции «Оно». В результате между «Оно» и «Сверх-Я» – постоянное и неизбежное противоречие, принимающее форму внутреннего конфликта. Конфликт между несовместимыми требованиями «Оно» и «Сверх-Я» разрешает инстанция «Я», функция которого состоит в приспособлении человека к реальности путем выработки механизмов психологической защиты.

Самые мощные стремления человека. Неофрейдисты выделяют два самых мощных стремления человека – стремление к созиданию и стремление к разрушению.

Из стремления к *созиданию* возникает любовь, великодушие, пылкое производство потомства и радость творчества.

¹ *Неофрейдизм* – направление в современной психологии, развившееся из учения З. Фрейда, сторонники которого пытаются преодолеть *биологизм* и *пансексуализм* классического фрейдизма. Среди видных представителей неофрейдизма можно назвать К. Хорни, Э. Фромма, Э. Эриксона, В. Райха, Э. Берна и др. Неофрейдизм пользуется популярностью и влиянием главным образом в США.

Напряжение¹, толкающее человека к этим конструктивным целям, называют *либидо*. Важнейшая его функция – обеспечить продолжение рода человеческого.

Стремление к *разрушению* (или *уничтожению*) приводит в действие вражду и ненависть, слепой гнев и наслаждение жестокостью. Напряжение, дающее силу этим чувствам, называют *мортидо* (от лат. *toros* – смерть). Наиболее концентрированно это напряжение выражается в борьбе за существование. При надлежащем применении оно помогает *индивиду* спастись от внутренних и внешних опасностей.

На обычном языке *либидо* – это энергия воли к жизни, сохраняющая род; *мортидо* – это энергия воли к смерти, сохраняющая индивида (если объектом ее, т.е. энергии *мортидо*, – является подлинный враг).

Естественно, что эти два стремления часто вступают в конфликт друг с другом, толкая человека к противоположным поступкам по отношению к людям и окружающей среде. С неприятным внутренним конфликтом люди справляются по-разному.

Первый, наиболее часто встречающийся способ: одно из соперничающих желаний *выталкивается из сознания (как будто его и нет)*. Например, в мирное, стабильное время люди склонны считать, что *мортидо* не существует вообще, а в военное время пытаются утверждать, что *либидо* не существует по отношению к врагу.

Однако *отрицаемое* ими стремление *вопреки* их же воле влияет на поступки, так что ни любовь, ни ненависть не проявляются в чистом виде. И поэтому мы часто, вопреки своей сознательной воле, любим кусать добрую руку, которая нас кормит, и кормить ненавистный рот, который нас кусает.

Второй способ справиться с внутренним конфликтом – это позволить тому и другому чувству *попеременно одерживать верх*.

Очевидно, чтобы удовлетворить свои желания, не навлекая на себя неприятности, человек должен управлять своими *либидо*

¹ *Напряжение* – это, в общем случае, неравновесное состояние энергии. Все явления природы основаны на принципе *восстановления энергетического равновесия и снятия напряжения*.

и *мортидо*. А это уже – проблема управления. Человек должен научиться управлять тремя группами сил: самим собой, другими людьми и природой. Это получило название *принципа реальности*, потому что чем реалистичнее человек, т.е. чем точнее он наблюдает эти три явления, тем скорее он сможет удовлетворить свои *либидо* и *мортидо*.

4.1.2. Основные психологические защиты

Психологическая защита рассматривается как совокупность бессознательных психических процессов, обеспечивающих охрану психики и личности от опасных негативных и деструктивных действий внутренних и внешних импульсов. Психологическая защита многократно описывалась в художественной литературе (Ф.М. Достоевский, Л.Н. Толстой и др.), но как особое психологическое явление была первоначально изучена во фрейдизме. Согласно Фрейду, к психологической защите относятся вытеснение, отрицание, проекция, замещение, рационализация, сублимация, регрессия и др.

Защитные механизмы обеспечивают индивидуальный подход к разрешению конфликта в аффективно-стрессовых условиях. Пускаются в ход исключительно в ситуации угрозы для «Эго».

Традиционные защиты (по З. Фрейду) включают в себя:

Вытеснение – процесс, в результате которого *неприемлемые* для человека мысли, воспоминания, переживания изгоняются из сознания и переводятся в сферу *бессознательного*, продолжая влиять на поведение человека и переживаясь им в форме тревоги, страха, дискомфорта. Происходит то, что мы называем забыванием. Вытеснение представляет собой универсальное средство избегания *внутреннего* конфликта, направлено на блокировку *внутренних* стимулов. (*Как порой мы в последний момент неожиданно забываем прийти на очень неприятную нам встречу, к которой мы долго готовились*). Вытеснение считается самым примитивным и малоэффективным средством защиты. Вытеснение зачастую характеризует инфантильность и незрелость личности.

Необходимо помнить, что бессознательное *неподвластно времени*. Событие, ранее вытесненное и через много лет вновь введенное в сознание, не теряет своего эмоционального заряда и продолжает действовать на сознание с прошлой силой.

Отрицание – отказ воспринимать внешние *психотравмирующие* обстоятельства как факт. Иначе говоря, когда реальная действительность для человека весьма неприятна, он «закрывает на нее глаза». Сознание отвергает существование ситуаций, несущих тревогу, или же компенсаторно заменяет их на воображаемые (например, бегство в грезы). Отрицание – это стремление избежать новой информации, не совместимой со сложившимися представлениями о себе (непринятие критики и др.) и о мире.

Иногда наши старики не принимают, отрицают социально-экономические изменения в обществе. Мать, получившая «похоронку» и даже запаянный гроб с телом сына из Чечни, не верит в его гибель. Вообще утверждение «я верю» обозначает некоторое особое состояние психики, при котором все, что входит в *конфликт* с предметом веры, имеет тенденцию не восприниматься.

Проекция – отказ замечать некоторые черты у себя, но при этом видеть их у других людей, *проецируя* свои качества на других людей («*В своем глазу бревна не видит, в чужом – соринку замечает*»). Защитный механизм заключается в неосознанном приписывании неприятным нам людям – своих же негативных, а порой и «постыдных» качеств и устремлений, а симпатичным нам людям – своих же «добродетельных» качеств.

Механизм проекции позволяет понять, почему тот, кто помог человеку, испытывает к нему большую симпатию, чем те, у кого не было повода это сделать. В этом случае на другого проецируются свои положительные качества и поступки, за которые другого и начинают любить. С другой стороны, зло, причиненное другому человеку, например жестокое и несправедливое обращение с ним, снижает привлекательность в глазах обидчика.

Замещение – защитный механизм, имеющий две различные формы проявления: **а)** замещение *объекта* – при этом те чувства и действия, которые должны быть направлены на объект, вызвавший тревогу, переносятся на *другой объект*, не имеющий отношения к ситуации и причине конфликта (например, *агрессия* к начальнику вымещается на членах *своей семьи*); **б)** замещение *потребности* – состоит в изменении чувства на *противоположное* при сохранении неизменным объекта (*любовь, не нашедшая ответа, превращается в ненависть; сексуальная потребность – в агрессию*).

Рационализация – маскировка, *сокрытие от сознания* самого субъекта истинных мыслей, чувств и мотивов его действий. Осуществляется она путем формулировки более приемлемого объяснения собственного поведения для обеспечения состояния внутреннего комфорта, сохранения собственного достоинства, самоуважения. Происходит *замена истинного мотива – его «официальной версией»*. Другими словами, это бессознательное стремление к *рациональному* обоснованию и объяснению своих *иррациональных* идей и действий. Приписывание своему поведению неправильных, но удобных причин.

Самые яркие феномены рационализации называются «кислым виноградом» и «сладким лимоном»: первый известен по басне И.А. Крылова, второй имеет целью не столько дискретизацию недостижимого, сколько преувеличение ценности того, что имеется – «синицы в руках».

Сублимация (сублимирование) – процесс и механизм преобразования энергии сексуального влечения, характеризующийся заменой сексуальной цели – на цель более приемлемую для индивида и общества. Обеспечивает перенесение нереализованной энергии в другие области – труд, творчество и пр. Агрессивность может сублимироваться в спортивных играх, эротизм – в дружбе, эксгибиционизм¹ – в ношении

¹ *Эксгибиционизм* – влечение к обнажению половых органов перед представителями того или иного пола; встречается, как правило, у мужчин.

броской одежды. В общем случае термин сублимация используется для обозначения переключения активности субъекта на более высокий уровень. Сублимация – это *единственный адекватный механизм защиты*; остальные не способствуют разрешению ситуации, но лишь загоняют ее вглубь, где она «незаметна».

Частный случай сублимации – переключение энергии либидо на процесс творчества, а также шутки, проявление остроумия и прочие действия, быстро вызывающие разрядку напряжения в форме, санкционированной обществом.

4.1.3. Понятие содержания и стиля в общении

О нас судят на основании того:

- 1) *что мы делаем;*
- 2) *как мы выглядим;*
- 3) *что мы говорим;*
- 4) *как мы это говорим.*

Дейл Карнеги

В коммуникации между людьми всегда присутствуют две компоненты – содержание и стиль. *Содержанием* коммуникации является любая информация, которую в соответствии с темой разговора сообщают друг другу собеседники. *Стиль* – это способ, при помощи которого это содержание передается, и который в этом смысле включает в себя интонацию, телесные движения и позы, а также определенные шаблоны лексики. Стиль коммуникации может оказывать огромное воздействие на интерпретацию слушателем ее содержания. И люди постоянно пользуются разными стилями коммуникации, которые являются характерными для каждого из них.

Хотя все мы взаимодействуем посредством различных стилей, существует также несколько стилей, которые достаточно устойчивы и настолько глубоко присущи человеческой коммуникации вообще, что могут быть формализованы в качестве пат-

тернов¹ (поведенческих образцов, шаблонов), стереотипов или «мод» коммуникации.

Категории В. Сатир. Современный американский психолог, основоположник семейного консультирования Виржиния Сатир (Virginia Satir) в своей модели межличностной коммуникации исходила из того, что в момент общения в каждом из нас одновременно говорят три «языка»:

- 1) язык *слов* (речь);
- 2) язык *тела* (походка, мимика, интонация, взгляд и т.д.);
- 3) *внутренний голос* (внутренний диалог с самим собой).

И если эти три «языка» начинают говорить о разном – то возникает внутренний конфликт, разлад с самим собой. А это состояние мучительное, человек испытывает напряжение в мышцах, чувство тяжести, возможно, головокружение. По В. Сатир, когда мы оказываемся в разладе с самими собой, все мы начинаем играть похожие роли, которые называют также *категориями Виржинии Сатир*. Таких ролей (категорий В. Сатир) четыре: «*жертва*», «*обвинитель*», «*расчетливый*» и «*отстраненный*» [Сатир, 1992]. Рассмотрим их наиболее характерные признаки.

Жертва («заискивающий», «миротворец»), или, как в первоисточнике, *плакатор*. Человек, который кратко может быть охарактеризован словами: «*Вся моя жизнь отдана вам*».

Речь: *Плакатор* разговаривает в заискивающей манере, пытаясь угодить, извиняясь и никогда ни с чем не споря. Это человек-согласие, человек-«да», говорящий так, будто он ничего не может сделать сам, ему постоянно нужно чье-то одобрение. «*Все, что вы хотите делать, – правильно. Я здесь только затем, чтобы предупредить ваши желания*».

Тело: Опущенные плечи, неуверенные шаги, садится на край стула. Все тело как бы говорит: «Я беспомощен».

Внутреннее состояние: Используя «метод психологических скульптур», представьте себя стоящим на одном колене, слегка

¹ *Паттерн* – систематически повторяющийся, устойчивый элемент (фрагмент) или последовательность элементов (фрагментов) поведения. Это своеобразный шаблон поведения.

покачивающимся и протягивающим вперед одну руку, как нищий. Поднимите подбородок как можно выше, чтобы заболела голова и устали глаза. Прислушайтесь к собственным ощущениям после 10 минут пребывания в этой позе – и вы поймете, что чувствует плакатор. Возможно, что эти ощущения и ваша внутренняя *самооценка* порой не будут совпадать с тем, что *говорит* плакатор.

Обвинитель, или, как в первоисточнике, *блеймер*. Человек, который может быть кратко охарактеризован словами: «*Как вам не стыдно!*».

Речь: *Блеймер* постоянно ищет, кто в том или ином случае виноват. Он – диктатор, хозяин, который ведет себя надменно и без конца упрекает: «*Если бы не ты, все было бы хорошо*». Он выражает постоянное несогласие, это человек-«нет»: «*Ты никогда не делаешь ничего правильно. В чем дело?!*»

Тело: Уверенная походка, резкие, рубящие жесты, расправленная грудь, гордо поднятая голова, садится уверенно, откинувшись на стуле или в кресле. Все тело как бы говорит: «*Я здесь самый главный!*»

Внутреннее состояние: Представьте себя стоящим на возвышенности в позе обвиняющего, положив одну руку на пояс, а другую, гневно, протянув вперед с указующим пальцем, направленным прямо перед собой – в сторону воображаемого противника. Ваше лицо напряжено, губы поджаты, ноздри трепещут, вы пронзительно кричите, выкрикивая имена и критикуя всех: «*До каких пор это будет продолжаться?!*», «*Ты всегда делаешь плохо!*», «*Почему ты всегда...*». Прислушайтесь к собственным ощущениям после 10 минут пребывания в этой позе – и вы поймете, что чувствует *блеймер*. Не удивительно, если *блеймер* интуитивно чувствует, что он ничего не стоит. Однако, наблюдая поведение *подчиняющихся* ему людей, *блеймер* чувствует себя *увереннее*. «*Я напряжен, так как все зависит только от меня, мне трудно, мои руки и ноги болят*» – вот вероятный вариант самооценки уже после пяти минут позы.

Расчетливый («сверхразумный»), или, как в первоисточнике, *компьютер*, – и этим все сказано. Человек-«компьютер»

очень корректен, очень рассудителен. Он не может и не хочет чувствовать, ему кажется, что естественные чувства – это нечто гораздо более примитивное, чем плоды трезвого разума. Это человек, который кратко может быть охарактеризован словами: *«Я холоден, я бесстрастен, я совершенно спокоен. Никаких эмоций – вот моя цель»*.

Речь: *Компьютер* постоянно рассуждает, при этом рассуждения носят абстрактный характер. Голос монотонный. Говорит, как правило, от третьего лица: *«Если бы люди посмотрели внимательно, то они бы увидели...»*, *«Некоторым людям свойственно...»*. Фразы длинные, слова «заумные»¹. После первых же фраз его уже никто не слушает.

Тело: Скоровано, обездвижено, сидит очень прямо, все движения очень четкие, на лице – полное отсутствие эмоций. Все тело как бы говорит: *«Я спокоен, холоден и собран»*.

Внутреннее состояние: Моделируя состояние *компьютера* методом психологических скульптур, представьте себе, что Ваш позвоночник – это длинный, тяжелый стальной стержень, идущий от копчика до затылка, а шею опоясывает железный ошейник. Будьте максимально неподвижны, особенно следите за своими руками и ртом. Сохраняйте на лице маску. Будучи *компьютером*, употребляйте максимально длинные фразы и слова, даже если не уверены в их значении. Прислушайтесь к собственным ощущениям после 10 минут пребывания в этой позе – и вы поймете, что чувствует *компьютер*. Скоро вы услышите, что ваш голос утратил живость, поэтому никаких чувств вы не выражаете. Печальная сторона этой роли заключается в том, что на первый взгляд она кажется идеальной многим людям. Но не удивительно, если уже после пяти минут пребывания в этой позе ваши ощущения найдут такое выражение: *«Как я одинок и несчастен, никто не понимает меня»*. Таким образом, внешнее спокойствие компьютера – кажущееся.

¹ Один мудрец сказал: *«Заумное, это то, что находится по ту сторону ума, то есть – глупость»*, – это очень справедливо при оценке речи человека-компьютера.

Отстраненный («рассеянный»), или, как в первоисточнике, *дистрактор*. Что бы ни делал *дистрактор* и что бы он ни говорил – это не относится к тому, что говорит или делает кто-нибудь другой. Дистрактор напоминает волчок, который раскрутили в наклонном состоянии, и он движется по некоторой странной, трудно предсказуемой территории, никогда не зная даже цели своего движения. Это человек, который кратко может быть охарактеризован словами: «*Я никак не могу попасть в цель*».

Речь: Слова *дистрактора* – неуместные, не относящиеся к делу. Голос его то певучий, то отрывистый и часто прерывающийся. Он не может адекватно реагировать на вопросы окружающих, так как его внимание ни на чем не сфокусировано.

Тело: Угловатое, в постоянном хаотическом движении. При этом он сам не знает, что «отмочит» в следующую минуту. Тело как бы говорит: «Мне неловко, я могу упасть, я не знаю, что делают мои руки и ноги, чем заполнена моя голова, что написано у меня на лице».

Внутреннее состояние: Моделируя состояние *дистрактора*, представьте себе, что ваше тело движется одновременно в разных направлениях. Соедините колени так, чтобы они были вывернуты внутрь. Это заставит вас отставить назад мизинцы, сгорбить плечи, ваши руки будут двигаться в противоположных направлениях. Прислушайтесь к собственным ощущениям после 10 минут пребывания в этой позе – и вы поймете, что чувствует *дистрактор*. Возможно, уже после пяти минут движения в этой позе ваши ощущения найдут такое выражение: «*Никому нет до меня дела. Мне нет места, меня никто не принимает, я не могу никуда прислониться. Я никто*».

Первая сцена, на которой играют эти роли, – семейная. И пока дети прокладывают свою дорогу в этом сложном и часто опасном мире, используя тот или иной тип поведения, они получают при исполнении тех или иных ролей соответствующие психологические подкрепления. К тому же эти типы поведения усиливаются, если в семье даются следующие установки:

– **«Не вяжывайся, это – эгоизм – просить что-то для себя»** – этот совет способствует тому, что человек начинает *защивать*, закрепляется позиция *плакатора*.

– **«Не давай никому себя подавить; не будь трусом»** – усиливается позиция *блеймера* (обвинителя).

– **«Не делай глупостей; ты слишком умен, чтобы делать ошибки»** – усиливает расчетливость (позиция *компьютера*).

– **«Не будь слишком серьезным. Какая разница! Живи, как живется!»** – усиливает отстраненность от жизненных ситуаций (закрепляется позиция *дистрактора*).

Рассматриваемые В. Сатир «роли» – это своеобразные *защитные маски*. Мы бессознательно начинаем играть эти роли (более или менее сильно выраженные) в ситуациях, когда возникает угроза нашему «Я», угроза нашей *самоценности*. По данным исследований американских психологов, за маской *плакатора* в ситуации угрозы самоценности скрывается около 50% людей, за маской *блеймера* – порядка 30% людей, за маской *компьюта* – порядка 15%, за маской *дистрактора* – порядка 0,5%. Однако тогда сумма составит только 95,5% от всех людей. К какой же категории отнести оставшихся людей?

Аутентичная личность. Арифметический подсчет показывает, что на долю *уравновешенного* типа людей (*аутентичных* личностей) приходится 4,5%. Однако есть основания считать, что *полную аутентичность* в любых ситуациях, – в том числе и в ситуациях, представляющих угрозу для самоценности личности, – сохраняет не более одного процента людей.

Аутентичная личность – это человек, умело использующий в общении все уровни действий. Они согласованы, не противоречат друг другу. И если вы находитесь в позиции *аутентичной личности*, то ваши слова выражают то же, что и мимика, и тон вашего голоса. В этом случае ваше взаимодействие с другими людьми становится простым, открытым, а угроза для вашей самоценности представляется совершенно ничтожной. Ваши реакции таковы, что вам совершенно не нужно ни жертвовать – как *плакатор*, ни обвинять – как *блеймер*, ни просчитывать свои поступки и зажимать эмоции, – как *компьютер*, ни быть в посто-

янным хаотическом движении – как *дистрактор*, утративший почву под ногами.

Из всех позиций общения только *позиция равенства*, позиция *аутентичной личности*, имеет шанс восстанавливать прерванные социальные связи и контакты, находить выход из, казалось бы, безвыходной ситуации и строить мосты между людьми.

Может быть, позиция равенства представляется нереалистичной и трудной для вас? Но позвольте вас уверить, что при этой позиции вы можете быть «жертвой» – если считаете нужным, «обвинителем», – если в данный момент этого хотите, или же немного пошатнуться, как «дистрактор», исследуя новую ситуацию, или порассуждать о ней, как «компьютер». Разница состоит в том, что у аутентичной личности все уровни общения взаимно соответствуют¹.

Аутентичная личность – это человек, спонтанный в своих чувствах, уверенный в своих силах, всегда остающийся самим собой. Обладающий аутентичностью (*конгруэнтный* человек) может извиниться, если почувствует, что неспособен сделать что-либо, но не притворяется и не надевает маску *плакатора*. Он извиняется за свои *действия*, а не за свое *существование*. В какие-то моменты он может почувствовать потребность в том, чтобы *оценить* что-то или даже *покритиковать*, не входя в роль блаймера.

Когда аутентичная личность делает это, находясь в позиции *равенства* и *гибкости*, он оценивает только действие и поведение своих партнеров, а не обвиняет их.

Ранее в главе 3 (параграф 3.3.) говорилось об «Удачниках» («Победителях») и «Неудачниках» (Побежденных»). Здесь можем добавить, что для «Удачника» главное в жизни – быть *аутентичным*. Это значит – реализовать себя в жизни, познавать новое, быть откровенным и отзывчивым, отказаться от *мани-*

¹ В этом случае психологи говорят о *конгруэнтном* (от лат. *cogruentis* – соответствующий, совпадающий) поведении. И, напротив, *неконгруэнтность*, по К. Роджерсу, это несоответствие друг другу *опыта* человека и его *представлений о себе*. На уровне проявлений это означает тревогу, ранимость, «нецелостность» личности.

пулирования людьми для достижения каких-либо результатов (личных или служебных). Вместе с тем для «Удачника» быть аутентичным – это значит отказаться от полной зависимости от кого-бы то ни было, отказаться от чувства благоговения перед каким-то другим человеком¹.

4.2. Индивидуальный опыт и особенности восприятия человека

Одна из особенностей человеческого восприятия мира – *субъективизм*. Рассказывая о каком-то событии, факте, кажущемся бесспорным, люди основываются на собственном индивидуальном опыте, на своих собственных особенностях восприятия. По мнению Гриндера и Бендлера, сенсорный опыт отдельного человека не соответствует реальности примерно так же, как *географическая карта* не дает истинного представления о *территории*.

4.2.1. Образы в жизни и в профессиональной деятельности инженера

Глупо верить в то, что мир именно таков, каким считаешь его ты. Этот мир – место, исполненное тайн. Особенно в сумерках...

Карлос Кастанеда

Образы. Люди действуют и чувствуют не в соответствии с действительными фактами, а в соответствии со своими *пред-*

¹ Американский психолог Эверетт Шостром в своей книге, ставшей бестселлером [Шостром, 2004] (вольный пересказ которой на русском языке известен под названием «Анти-Карнеги»), противопоставляет человеку-манипулятору *актуализирующуюся личность* – человека, который верит своим чувствам, знает свои потребности, допускает возможность как своих желаний, так и своих ошибок, способен искренне оказывать людям помощь, а когда это необходимо – принимать ее от других людей.

ставлениями об этих фактах. У каждого есть свой определенный образ мира, окружающих людей, и человек ведет себя так, как будто истиной являются эти образы, а не представляемые ими реальные объекты. ***Мир для человека таков, каким он его себе представляет.***

Некоторые образы почти у всех нормальных людей складываются по одному шаблону. Например, большинство из нас представляет себе мать – *добродетельной и ласковой*. Отца – *суровым и справедливым*. Собственное тело – *крепким и неповрежденным*.

И сама мысль, что это (вдруг!) не так, человеку глубоко ненавистна. Человек предпочитает, чувствовать по-прежнему, в соответствии с этими универсальными *образами-шаблонами* и независимо от действительности. Если же ему приходится изменить эти образы, человек становится мрачным и раздражительным, а иногда даже психически больным.

Психические образы, управляющие нашим поведением, нагружены *эмоциями*. Когда мы говорим, что кого-нибудь *любим*, это значит, что образ этого человека в нашей психике нагружен *конструктивными, нежными и благожелательными* чувствами. Если мы говорим, что кого-нибудь *ненавидим*, то образ этого человека нагружен *деструктивными, яростными и неблагоприятными* чувствами. *Подлинная* же сущность человека, или то, что он представляет другим, оказывает на его образ лишь *косвенное* влияние.

Когда вы полагаете, что разлюбили Елену и полюбили Галину, это значит, что вы разлюбили *ваш* образ Елены и полюбили *ваш* образ Галины. Сама же Галина всего лишь облегчает вам построение своего образа, достойного любви. И если вы как раз в это время *расположены влюбиться*, то вы поможете ей в этом, выбирая и *подчеркивая* в ее образе все *достойное* любви, отрицая и *пренебрегая* при этом *нежелательными* качествами. По этой причине после разрыва с первой любовью *легче* влюбиться «*рикошетом*», чем в первый раз. Когда образ первой любви разрушается, в психике человека остается пу-

стота, и в то же время большой *заряд эмоций*, стремящихся к немедленной компенсации. Гонимый *неосознаваемым страхом* пустоты, человек идеализирует образ первой попавшейся женщины (или мужчины), чтобы скорее заполнить им освободившееся место.

Хотя мы привязываемся к нашим образам и неохотно меняем их, через некоторое время у нас возникает тенденция придавать им более *идеальный* вид, чем они имели в прошлой, уже исчезнувшей действительности. В подтверждение приведем следующие *примеры*:

– Старики представляют свое сомнительное прошлое как *добрые старые времена*.

– Люди тоскуют по *далекому дому*, но, вернувшись, часто разочаровываются в нем.

– Обычно мы рады *увидеть вновь* как старых, давних *друзей*, так и *врагов* – после долгого забвения в их образах смягчается *плохое* и укрепляется *хорошее*.

Многим людям требуется около 1,5 месяцев, чтобы приспособить психический образ к новой действительности. Переехав на новое место, человек лишь через 1,5 месяца начинает чувствовать себя по настоящему дома. К этому времени его образ дома успевает измениться и стать похожим на действительность нового жилища. И лишь через 6 месяцев человек осваивается с новым образом настолько, что уже не испытывает беспокойства от перемены места жительства.

Хотя человек со временем может сам менять свои образы, ему не нравится, когда другие пытаются изменить их прежде, чем он к этому готов. Поэтому люди кричат и сердятся во время спора. Чем сильнее доводы оппонентов, тем больше человек опасается за свои излюбленные образы, и тем громче кричит, чтобы их защитить¹. Нам свойственна понятная, хотя и нераз-

¹ Немецкий ученый-естествоиспытатель Герман Гельмгольц (1821–1894) подметил закономерность: «По усиливающейся грубости противников можно, в известной степени, судить о размерах собственного успеха».

умная тенденция не выносить людей, «разбивающих» нас в споре, говорящих нам, что наши любимые не совсем таковы, какими мы их себе выдумали, или пытающихся внушить нам симпатию к лицам, образы которых нам ненавистны.

В старину нередко случалось, что завоеватели казнили гонцов, принесших плохие вести. Гонец без всякой вины со своей стороны нарушал сложившийся у повелителя *образ завоевателя мира*, и должен нести последствия вызванного этим гнева. Разве *образ повелителя* не стоит какой-то человеческой жизни?

В наши дни топор разит не столь жестоко, и казнь может быть отсрочена, но рано или поздно она все равно свершится в какой-то форме. Из сказанного вытекают следующие практические рекомендации:

Нужно действовать как можно тактичнее, если вам предстоит приятная или неприятная задача поставить начальника, друга, мужа или жену перед лицом того факта, что их образы не соответствуют действительности, или, иначе говоря, их суждения ошибочны.

Отношение. Отношение – это *предрасположенность* субъекта к *мысли, чувству или действию*, направленное в определенное русло. **Позитивное** отношение (любовь, оптимизм, мужество и др.) – придает нам *силы* для освобождения из застенков условности. **Негативное** отношение (подозрительность, страх, сомнение, зависть) обладает не меньшей *силой*, но направленной на *несбыточность* наших надежд и *ограничений* круга наших возможностей. **Позитивное** отношение делает из человека *причину*, а **негативное** отношение делает из человека *следствие*.

Отношение – это руль корабля, от которого зависит, куда будет плыть этот корабль. До тех пор пока отношения скрыты в области подсознания, человек не может управлять ими. Можно сказать, что человек с глубоко запрятанными в подсознании отношениями похож на корабль, где нарушена связь между *рулем* и *штурвалом*. Штурвал – это наши *мысли, чувства, действия*.

Руль – это наши *отношения*, наше *ориентация* в жизни. Без ясного, четкого и честного *осознания* наших *отношений* все попытки повернуть штурвал наших мыслей и чувств обречены на неудачу.

Например, если человек намерен мстить (т.е. изначально подсознательно стремиться к собственному поражению), то никакие попытки что-то изменить к лучшему не увенчаются успехом: руль изначально установлен неправильно.

Отношения уходят корнями в почву *внушения*, но питаются и набирают силу в *самовнушении*. И если вы *верите* в наличие «чего-то», то это «что-то» становится для вас *реальностью*.

Адаптация. Так называемая *адаптация* зависит от *способности изменять свои образы*, приспособливая их к новой действительности. Как правило, люди способны менять одни образы и неспособны менять другие.

Например, *верующий* человек способен адаптироваться к любому изменению, кроме изменения своих религиозных взглядов, – что бы мы ни вкладывали в понятие «религия». Так, известный герой романа Шолохова «Поднятая целина» Нагульнов «не верит ни в Бога, ни в черта, но верит в Коммунистическую партию», она-то и становится для него своеобразной «*религией*», объектом *слепой веры*.

Неудачливый бизнесмен не умеет изменять свой *образ деловой ситуации* так же быстро, как меняется рынок, но может быть способен время от времени менять образ своей жены по мере того, как она меняется, и это делает его брак счастливым. Отсюда можно прийти к следующему практическому выводу:

Для успеха в любом деле *гибкость* поведения человека зачастую важнее, чем его умственные способности.

Удачливый человек – это человек, образы которого *ближе всего к действительности*, поскольку в этом случае его действия

приводят к задуманному результату. *Неудачником* же становится человек, образы которого *не соответствуют действительности*, о чем бы ни шла речь: о браке, выборе профессии или деловой жизни.

Художники и поэты могут быть преуспевающими специалистами своего дела и с образами, *далекими от реальности*. Образы, сформированные у хирурга, должны *точно соответствовать действительности*. Хирург, у которого образ аппендицита в чем-то расходится с действительностью, – плохо подходит для своей профессии. То же можно сказать об **инженере-электрике**, если его *образы* электромагнитных процессов в тех или иных электрических цепях не соответствуют *действительным* физическим процессам, происходящим в электроустановках.

Человек, часто покупающий лотерейные билеты, служит примером того, что люди жаждут сделать Мир похожим на свои образы, затратив на это как можно меньше усилий.

Одна из самых важных вещей в жизни – понимать действительность и все время изменять наши образы в соответствии с ней, потому что именно эти образы определяют поступки и чувства. И чем точнее эти образы, тем легче человеку достичь успеха и удовлетворенности в этом постоянно изменяющемся мире, где наше счастье в огромной степени зависит от других людей.

4.2.2. Понятие репрезентативных систем

Различные люди думают по-разному, и эти различия соответствуют трем основным сферам *сенсорного опыта* (визуальной – *видеть*, аудиальной – *слышать* и кинестетической – *чувствовать*). **Репрезентативная система** (система представлений) – это система, посредством которой субъектом воспринимается и перерабатывается информация, поступающая из внешнего мира.

В зависимости от доминирования того или иного способа поступления и переработки информации, репрезентативные системы могут быть представлены в трех основных категориях:

- **визуальная** (восприятие посредством зрительных образов);
- **аудиальная** (восприятие посредством слуховых впечатлений);
- **кинестетическая** (восприятие посредством ощущений).

Человек, ориентированный *визуально*, как правило, организован, внимателен к внешнему виду, тщательно выбирает, запоминает графические изображения, меньше отвлекается от шума. Он с трудом запоминает словесные инструкции, с большим удовольствием читает, чем слушает. Он должен видеть цель происходящего, должен рассмотреть детали, то есть будет добиваться полной ясности. При разговоре требует описать общую картину. *Думает* он путем оперирования со *зрительными образами*.

Человек с преобладающей *аудиальной* модальностью любит разговаривать сам с собой, легко отвлекается и также легко повторяет услышанное. Это самый разговорчивый индивид, который способен монополизировать разговор и любит дискуссии. Диалоги ведет как внешние, так и внутренние. Не начнет делать, пока не проговорит это. Ему присуща тенденция к косвенным описаниям, полное событие он будет описывать по частям, «шаг за шагом».

При доминирующей *кинестетической* модальности человек очень чувствителен к прикосновениям. Учится – делая; запоминает – проходя через опыт. У него много жестов. Вспоминает общие впечатления от пережитого опыта, в разговоре лаконичен, тактичен. Сильная интуиция, слабость – в деталях (упускает, не фиксирует).

Каждый человек, обладая всеми тремя системами, обычно неосознанно с максимальной нагрузкой использовать все-таки одну. Эта наиболее предпочитаемая система называется основной. И если вы хотите установить с человеком хороший контакт, целесообразно говорить с человеком в той же репрезентативной системе, что и он. А это означает, что ваши слова должны быть соотнесены с той моделью мира (системой представлений), которая имеется у вашего собеседника.

Определение основной репрезентативной системы

Для того чтобы определить основную репрезентативную систему, используйте различные *ключи доступа*. Прежде всего это *вербальный* ключ, т.е. те *слова*, которыми пользуется ваш партнер. Отслеживая его речь, постарайтесь уловить, какие существительные, глаголы, прилагательные он чаще всего использует, какие характеристики восприятия передают его обозначения.

При основной **визуальной** системе человек наиболее часто использует такие слова и словосочетания:

видеть, видение, рассматривать, с моей точки зрения, под углом зрения, картина, в фокусе, ярко, смутно, смутно вижу суть вопроса, перспективы, внести ясность, «никаких перспектив», «это проясняет задачу», «давайте рассмотрим эту проблему» и т.п.

Для **аудиальной** системы характерна следующая лексика:

слышать, звучать, я прислушиваюсь, шумный, громко, мелодично, тихо, «я вас слушаю», «в вашем ответе есть много разногласий» и т.п.

При преобладании **кинестетической** системы ваш партнер в разговоре чаще будет употреблять описания сенсорных переживаний:

чувствую, ощущаю, схватываю, схватываю суть проблемы, зажатый, скованно, тяжело, давит, свободно, удобно, остро ощущать, чувствуете, «мы подходим к ответу», «его слова пролились на меня как теплый дождь» и т.п.

Итак, основная репрезентативная система – это такая система, которой человек пользуется наиболее часто.

Кроме основной существует **ведущая** репрезентативная система. Она отражает деятельность мозга в данный момент, в ситуации «здесь и теперь». Для ее определения используются

невербальные (несловесные) ключи доступа, которые представляют собой наблюдение за движениями глаз.

Глазодвигательные реакции

В разговоре человек постоянно делает движения глазами. Вы сами не раз замечали, что в общении взгляд собеседника постоянно перемещается и никогда не остается неподвижным. Такие перемещения получили название *паттерн*. Оказывается, однако, что подобные движения не являются хаотическими, а с четкой закономерностью отражают информационные взаимодействия, происходящие в нейронных цепях.

В зависимости от вектора направления эти паттерны можно упорядочить в определенную структуру, представленную на следующей схеме (рис. 10).

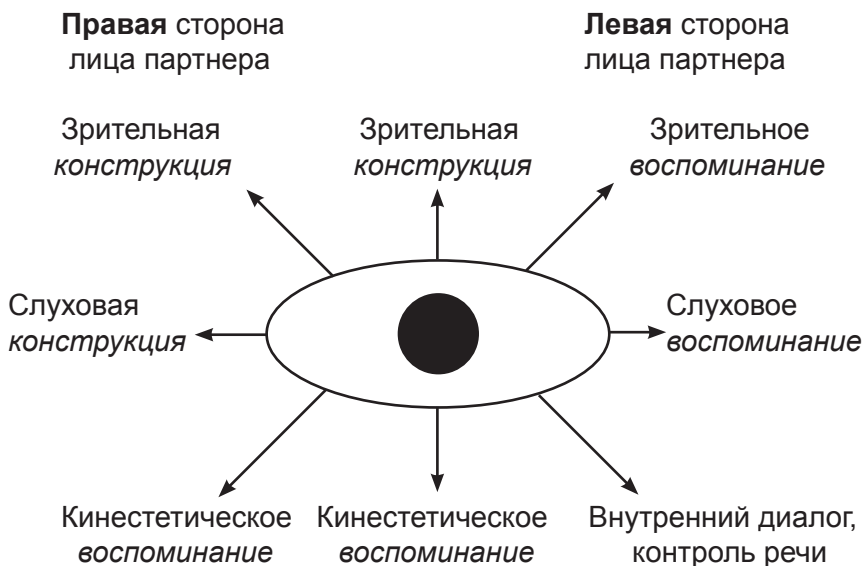


Рис. 10. Схема глазодвигательных реакций

В табл. 3 приводятся соответствия между глазодвигательными реакциями и ведущей репрезентативной системой.

Связь глазодвигательных реакций и репрезентативной системы человека

Движения глаз	Ведущая репрезентативная система
Вертикально вверх	Визуальная (воспоминание образа)
В левый верхний угол	Визуальная (воспоминание образа)
В правый верхний угол	Визуальная (конструирование образа)
Расфокусированные глаза	Визуальная (конструирование образа)
По горизонтали влево	Аудиальная (слуховое воспоминание)
По горизонтали вправо	Аудиальная (слуховое представление)
В левый нижний угол	Аудиальная (внутреннее слушание)
В правый нижний угол	Кинестетическая (воспоминание ощущений)

Для того чтобы потренироваться в определении невербальных ключей доступа, задайте людям, которых вы хорошо знаете, несколько вопросов, обращенных в прошлое. При этом наблюдайте за глазами партнера и отмечайте его паттерны. Задав партнеру *неспецифичный*¹ вопрос, наблюдайте за глазодвигательной реакцией; она даст вам информацию о ведущей репрезентативной системе. В дальнейшем вы сможете использовать лексику данной репрезентативной системы.

Нередко люди, включенные в процесс общения, не понимают друг друга, и все более расходятся в своих позициях. Такое ощущение, что они буквально разговаривают на *разных языках*. Это происходит из-за того, что они не учитывают индивидуальные системы представлений (репрезентативные системы).

К примеру, руководитель, принадлежащий к визуальному типу, предлагает подчиненному с кинестетической ориентацией: «Давайте *рассмотрим* данную проблему. Как Вы ее *видите?*» и тем самым ставит последнего в тупик, так как тот предпочитает

¹ То есть вопрос, не ориентированный ни на зрительную, ни на слуховую, ни на чувственную систему, а заданный в *неопределенной* форме.

ет не «видеть», а «чувствовать». Если вы – начальник и хотите получить из своего подчиненного максимум возможностей, используйте его основную и ведущую репрезентативные системы. В данном случае лучше спросить: «*Как вы подойдете к данной проблеме?*». Тогда вы получите такой поток продуктивной информации, что будете сами немало удивлены.

Если вы знаете о том, какова ведущая репрезентативная система человека и каковы внутренние ощущения у данного человека, вы можете строить свое сообщение так, что оно не только будет *понято*, но и будет *принято* на уровне *подсознания*, т.е. человек не сможет (и *не захочет*) сопротивляться вашим словам.

Ключи доступа к репрезентативным системам. Движения глаз не являются единственными сигналами доступа к информации о репрезентативной системе партнера. Так как тело и мозг неразделимы, то способ мышления всегда проявляется в чем-то еще. В частности, это проявляется в особенностях позы, телодвижений, дыхания, речи.

Человек, думающий *визуальными* образами, обычно будет говорить *быстрее* и более *высоким* тоном, чем тот, кто думает по-другому. Дыхание будет верхним¹ и менее глубоким. Часто наблюдается повышенное напряжение мускулатуры, в частности в плечевом поясе, голова высоко поднята, лицо бледнее обычного. Жестикуляция – на высоком уровне.

Те люди, которые думают *аудиальными* образами (звуками), дышат полной грудью. Часто возникают мелкие ритмичные движения тела, а тон голоса чистый, выразительный и резонирующий. Люди, которые часто разговаривают сами с собой, будут часто склонять голову в одну сторону, подпирая ее рукой или кулаком. Это положение известно под названием «*телефонная поза*». Некоторые люди повторяют то, что они только что услышали, *в такт своему дыханию*. Можно заметить, что их губы шевелятся.

¹ Следует учитывать естественные особенности дыхания мужчин и женщин, связанные с различиями их физиологии: дыхание мужчин более низкое, брюшное, а дыхание женщин – более высокое, грудное.

Кинестетический – характеризуется глубоким низким дыханием, часто сопровождаемым мышечным расслаблением. С низким положением головы связан голос низкой тональности, и человек будет говорить медленно, с длинными паузами. Жесты – на низком уровне.

Первичную информацию о репрезентативной системе партнера дает знание рассмотренных ранее «категорий В. Сатир». Как только незнакомый нам человек входит в дверь, мы можем отнести его, по телесным признакам, по его поведению, к *плакатору*, *блеймеру*, или *компьютеру*. Во многих случаях *плакатор* – **кинестетик**, *блеймер* – **визуалист**, а *компьютер* имеет **аудиальную** систему. Однако следует иметь в виду, что это *вероятностный* подход, и для более точного определения репрезентативной системы в дальнейшем следует воспользоваться и другими ключами доступа (анализ лексики, глазодвигательных реакций, жестов, дыхания).

4.3. Психологическое присоединение и ведение

Если вы *конгруэнтны*, вас лучше понимают и с вами чаще соглашаются, даже если вы говорите спорные вещи. Потому что конгруэнтность вызывает симпатию и доверие *подсознания* того человека, с кем вы общаетесь. Для того чтобы образовать конгруэнтную позицию, используют *механизмы психологического присоединения*.

Присоединение (пристройка, подстройка, создание раппорта) – процесс построения и поддержания отношения взаимного доверия и понимания между двумя или более людьми, возможность вызывать желаемые реакции других людей.

Эволюционно подстройка представляет собой мощный механизм выживания в процессе естественного отбора. В мире животных во время брачной игры имеет больше шансов на успех тот самец, который лучше подстраивается к самке. Во время массовой миграции птиц можно обнаружить, насколько синхронизирован их полет.

Понаблюдайте за влюбленными парами. Они буквально *«отзеркаливают»* друг друга. Если люди находятся в тесном эмоциональном контакте, они склонны имитировать движения, жесты, позы, поведенческие реакции друг друга. Все это способствует созданию уникального образования, которое действует как единое целое. Недаром про такие случаи говорят, что люди *«понимают друг друга с полуслова»*, а то и *«вовсе без слов»*.

Однако следует понимать, что *присоединение* как психологический механизм не сводится к простому «отзеркаливанию». Для того чтобы эффективно применять психологическое присоединение, следует разобраться с принципом действия его основных составляющих.

Функциональная асимметрия мозга. Согласно исследованиям психофизиологов, разные полушария головного мозга человека оперируют с разными видами информации.

Левое полушарие (известное как *доминантное*) имеет дело с речью, с сознательным пониманием языка. Оно отвечает преимущественно за переработку *дискретной* информации (знаковой), оно оперирует *обозначениями*. «Левополушарное» мышление является аналитическим. С его помощью осуществляется ряд последовательных операций, обеспечивается логически непротиворечивый анализ предметов и явлений по определенному числу признаков. При этом *левое* полушарие управляет *правой* половиной тела.

Правое полушарие (известное как *не доминирующее*) отвечает преимущественно за переработку аналоговой информации. С его помощью осуществляется ориентация в пространстве, различение музыкальных тонов, распознавание сложных объектов (в частности, лиц), работа интуиции. «Правополушарное» мышление *пространственно-образное*. При этом *правое* полушарие управляет *левой* половиной тела.

Такая специализация встречается у 90% людей. Для незначительного меньшинства (обычно левшей) все оказывается «перевернутым», и речью занимается правое полушарие.

Оба полушария функционируют во взаимосвязи, однако в зависимости от конкретных условий может сложиться *относи-*

тельное доминирование «левополушарного» или «правополушарного» мышления, что во многом определяет психологические особенности личности.

Понятие *неконгруэнтности* информации. Следует различать:

1) *вербальную* (словесную) информацию;

2) *невербальную* информацию («язык тела»), в том числе:

а) «моноканальную» – когда *одну и ту же* информацию передают обе (правая и левая) половины тела;

б) «стереоканальная» – когда разная информация передается разными (правой и левой) половинами тела.

Если две половины тела человека передают **разную** информацию (например, жест *блеймера* – одной рукой, и одновременно жест *плакатора* – другой рукой), то это является признаками **внутреннего разлада**. Ситуация еще более усугубляется, если передаваемая **вербальная** информация (слова) **не соответствует невербальной**, передаваемой жестами, мимикой, интонацией.

Законы устойчивости коммуникации:

Первый закон: *Симметричная коммуникация неустойчива.*

Представьте, как будет протекать общение двух блаймеров, стоящих один напротив другого. **Симметричное поведение** здесь явно ведет к **конфликту**.

Второй закон. *Дополняющая коммуникация устойчива.*

Легче представить общение двух людей, один из которых ведет себя как **блеймер**, а другой «плакатирует», т.е. проявляет элементы поведения **плакатора**. Здесь имеет место **дополняющая** коммуникация.

Уровни подстройки (присоединения). Различают следующие уровни *пристройки* (присоединения):

1. Вербальный уровень. На этом уровне реализуются «принципы активного слушания» партнера. Необходимым условием успешного вербального присоединения является использование лексики *ведущей репрезентативной системы* партнера.

1) вербализация¹ «А»: высказанные партнером мысли и чувства передаются собственными словами (*в лексике ведущей репрезентативной системы партнера!*);

2) вербализация «В»: высказанные партнером мысли или чувства передаются собственными словами (*см. предыдущий пункт*) и добавляются *текущими наблюдениями* за тем, как партнер переживает то, что говорит.

Здесь нужно проявить *психологическую наблюдательность* и использовать знания, полученные при изучении предыдущих разделов учебной дисциплины. Это и особенности разных *темпераментов*, и реакции *вегетативной нервной системы* партнера – симпатической и парасимпатической, и различные *Эгосостояния* по модели личности Э. Берна, и внутренние ощущения, присущие носителям различных «ролей», по В. Сатир. Обозначать словами следует лишь *желаемые* вам состояния партнера;

3) вербализация «С» включает в себя то, что относится к двум предшествующим уровням вербализации («А» и «В») и при этом добавляется (*вербализуется*) то, что партнер, по вашему мнению, *имел в виду, но не сказал. Следует очень осторожно использовать этот уровень вербализации и лишь после того, как хорошо отработан уровень вербализации «В»!*

2. Невербальный уровень.

1) **Телесный** уровень. Подстройка к позе партнера, его жестикуляции, походке. Необходимым условием успешного присоединения на этом уровне является использование *законов устойчивости коммуникации* и понимание внутренней сущности *категорий* В. Сатир.

¹ Буквально – устное проговаривание, «оречевление».

2) «**Физиологический**» уровень – присоединение к *дыханию* партнера. Пристройка к дыханию партнера практически не фиксируется его сознанием, но имеет огромный эффект при условии применения совместно с другими видами присоединения.

Алгоритм подстройки (присоединения). Начиная подстраиваться, придерживайтесь определенного *алгоритма*. В первое время вы можете ощущать неудобство, неловкость, некоторые затруднения, но по мере тренировки ваши навыки автоматизируются, и вы станете применять их легко, свободно, естественно.

1. Старайтесь занимать такие же *позы*, в которых находится ваш партнер.

2. Изучите *ритм* его движений, жестов. Действуйте в точно таком же ритме, повторяйте те же движения и жесты.

3. Обращайте внимание на *речевые особенности* собеседника (громкость голоса, темп, интонации). Используйте в своей речи такую же громкость, темп речи, интонацию.

Примечания: 1) Не занимайтесь явным копированием, иначе это может дать обратную реакцию – партнер подумает, что вы его передразниваете, и вы потеряете с ним контакт. Лучше всего отзеркаливать *мелкие движения*: рук, мимики и т.п. Мелкие движения *менее осознанны* и, таким образом, ваш партнер не заметит вашей имитации.

Придерживайтесь общей тенденции: если, к примеру, он сидит в закрытой позиции, займите тоже закрытую позицию, но в другой форме. Видя, что он сидит с перекрещенными на груди руками, вам необязательно делать точно такой же жест, вам достаточно соединить лишь пальцы.

2) Придерживайтесь духа, но не буквы. Синхронизируя ритм, не старайтесь быть тенью. Если у вашего партнера зачесался нос, не следует тут же тереть свой. Легкого и непринужденного касания пальцем своего лица, как будто вы поправляете волосы, будет вполне достаточно.

3) Что касается речи, то здесь соблюдаются те же принципы, что и в предыдущих случаях. Но главное условие – говорите в лексике *репрезентативной системы* вашего партнера.

Подстройка (присоединение) позволяет вам установить максимально конгруэнтное взаимоотношение с вашим собеседником и тем самым повысить эффективность контакта. Но не только. Благодаря подстройке вы занимаете более сильную и выгодную позицию, которая даст вам возможность контролировать ситуацию. В этом случае вы способны добиться от своего партнера желаемых результатов и ожидаемых реакций, о которых раньше не могли и подумать. Однако подобное достижение «срабатывает» при одном условии – *полном присоединении*.

Присоединение произошло, если:

- вы изменяете свою позу, и ваш партнер, невольно *подстраиваясь* к вам, занимает *такую же*;
- ваш партнер начинает *имитировать* ваши жесты и речь, *подражать* им.

Если вы убедились в том, что два этих параметра «сработали», то можете сделать вывод, что вы интересны собеседнику, он испытывает к вам внутреннюю симпатию, и вы имеете шанс на успех. Свое оптимальное положение вы можете усилить с помощью такого приема, как *ведение*.

Ведение – это такой способ взаимодействия, когда ваш оппонент, не осознавая того, склонен принимать вашу сторону без какой-либо критики или сопротивления. Когда вы проверяете, насколько эффективным оказывается ваше присоединение и при этом убеждаетесь, что оно эффективно, то вы уже, по сути, «ведете» своего партнера. Постарайтесь удерживать это ведение, фиксируя его готовность менять свое поведение в зависимости от вашего. И здесь осознайте важное *правило*.

Если ваш партнер неосознанно имитирует ваши позы, жесты, особенности речи, то этим самым он бессознательно подчеркивает свое согласие с вашим поведением. А соглашаясь с вашим поведением, он всегда согласится с вашими мыслями, словами, предложениями и установками.

Именно в этот момент постарайтесь осуществить свои намерения, которые могут быть связаны с тем лицом, в котором вы заинтересованы.

Если перед вами деловой партнер, с которым вы раньше испытывали трудности, то в данной ситуации уверенно рассчитывайте на разрешение этих проблем. Вы терпели неудачи с подписанием или оформлением контракта? В данной ситуации вас ждет успех – не сомневаясь и не колеблясь, оформляйте и подписывайте важные для вас бумаги. Подчиненный быстрее выполнит поручение, а начальник легче пойдет навстречу вашим пожеланиям.

«Якорь», или практика рефлексорного закрепления.

Область НЛП в значительной степени является продолжением работ И.П. Павлова. Так называемая «якорная технология» имеет прямое отношение к *условным рефлексам*. «Якорем» в НЛП называют стимул, запускающий *механизм условного рефлекса*. Другими словами, «якорь» можно определить как *способность одного из элементов переживания вызвать все переживание в целом*¹.

У каждого из нас существует множество *бессознательных «якорей»*, управляющих нашими *состояниями и эмоциями*. С другой стороны, «якорь» можно использовать как *осознанный* прием, способный оказать мощное психическое воздействие.

Бывает, что человек занимается своими повседневными делами, но вдруг, совершенно неожиданно для себя, начинает испытывать наплыв приятных переживаний, недоумевая по поводу их появления. Чуть позже он осознает, что рядом звучит музыка, которую он слышал когда-то, быть может, несколько лет назад. Память непроизвольно возвращает его в ту ситуацию,

¹ В русскоязычную литературу термин «якорь» в его указанном значении ввела первая переводчица работ по НЛП Инесса Ребейко, заменив используемый в первоисточнике термин «ключ». Дело в том, что к этому времени термин «ключ» активно применяет отечественный психотерапевт Хасай Алиев для обозначения изобретенного им метода управляемой саморегуляции, или *самопрограммирования состояний «под ключ»*. Интересно, что указанный термин автор впервые использует в научной статье, посвященной вопросам промышленной психофизиологии, опубликованной «родным» для инженеров-электриков журналом «Электронная промышленность» (1981, № 6).

когда он чувствовал себя счастливым. И именно в тот момент он слышал эту мелодию. Прошло время. Его чувства остались в прошлом, возможно, даже забылись, но в текущие минуты настоящего он непроизвольно извлек их из своей кладовой и вновь пережил. Сработал механизм, который называется психологическим «якорем».

Различают *визуальные* (рассчитанные на зрительное восприятие определенной картины), *аудиальные* (звук, речь, музыка) и *кинестетические* «якоря» (прикосновение).

«Якорь» называют положительным, если он способствует развитию реакции или связан с *положительными эмоциями*, и называют *отрицательным*, если он способствует *угасанию* определенной реакции или связан с *отрицательными эмоциями*.

Человек отличается от других животных, в частности, тем, что условный рефлекс у него может сформироваться после первого предъявления какой-либо последовательности событий. Например, человек, подвергнувшийся нападению на темной улице или в темном подъезде дома, в дальнейшем неосознанно испытывает страх темноты или хождения по этой улице или подъезду.

Искусство применения «якорей» основывается на удачно выбранном *моменте* для *постановки* «якоря» и удачном *воспроизведении* уже поставленного якоря. Для того чтобы «якорь» вызвал реакцию, ради которой его поставили, нужно соблюсти ряд условий:

- «якорь» устанавливается в момент *пика интенсивности состояния*;
- «якорь» должен быть *уникальным* и *различимым*, а также *легко воспроизводимым*;
- «якорь» должен быть воспроизведен максимально *точно*;
- самым надежным является *кинестетический* якорь: прикосновение обязательно воспринимается *подсознанием*.

С помощью «якоря» можно закрепить (а в дальнейшем – восстановить) желаемое состояние. «Якори» могут быть использованы в межличностном и деловом общении, в управленческой деятельности, во время переговоров. И каждый раз, если

применять их *осознанно*, ваша эффективность коммуникаций будет возрастать.

* * *

В этой главе были рассмотрены некоторые механизмы «технологии» коммуникаций. Естественное желание – прочитав главу, тут же начать использовать эти механизмы, чтобы добиться больших успехов в деловой жизни и в межличностных отношениях. Но следует иметь в виду, что во многих случаях успех – это *знания*, помноженные на *опыт*. А опыт в любом деле приходит тогда, когда этим делом *занимаются*. И не исключено, что в каких-то случаях, то, что вы будете делать, используя те или рекомендации, не «сработает»: человеческий мир более сложен и многогранен, чем это может отобразить любая модель. Поэтому заранее хочется обратить внимание читателя на некоторые *общие закономерности*. Но вначале рассмотрим их на частном случае.

Представьте, что вы, инженер-электрик, собрали установку, нажимаете кнопку включения напряжения, а она (установка), не работает. Очевидно, что вы не станете вновь и вновь, десятки раз нажимать злосчастную кнопку, а попытаетесь разобраться, что вы сделали «не так»: будете искать, какие изменения в коммутации, конструкции, монтаже, наладке установки нужно произвести. Однако в *межличностных* отношениях мы поступаем порой совершенно неразумно – нам что-то не удалось достичь, но мы раз за разом продолжаем нажимать на ту же кнопку, вместо того, чтобы предпринять что-то *другое*.

Одной из мощных процедур, обеспечивающих рост и развитие большинства областей деятельности, является *правило*:

Если то, что вы делаете, не срабатывает, сделайте что-нибудь другое.

И это правило работает практически во всех сферах нашей жизни, деятельности, общения.

4.4. Профессионализм как форма проявления и развития индивидуальности человека

В современных социокультурных условиях развитие и проявление индивидуальности человека может осуществляться в различных формах. Эти формы проявления индивидуальности могут быть *деструктивными* (асоциальное поведение, уход от действительности, замыкание в себе и др.), либо *конструктивными* – самореализация человека в обществе, в профессии, активная жизненная позиция при построении своего жизненного пути.

Мир, в котором живет человек, предстает в его *собственных* переживаниях и объяснениях. Но любое объяснение мира основано на предыдущем знакомстве с ним – на личном опыте и на опыте, передаваемом человеку родителями, учителями, другими людьми.

Единицей поведения человека в социуме является *поступок*, который с точки зрения конечного результата направлен на утверждение *ценности*, а не на прагматическую цель. *Индивидуальность человека проявляется в его поступках*. Когда нет жизненных ценностей – приходит отчаяние. Поступок всегда обращен к другим людям и основная его функция – выражение конкретного *отношения* человека как субъекта к объекту (другому человеку, социальному институту, трудовой деятельности и др.) как *ценности*.

В психологии *индивидуальность* человека рассматривается как системное образование, включающее различные уровни. По Б.Г. Ананьеву, компонентами индивидуальности являются свойства *индивида* (совокупность природных свойств), *личности* (совокупность общественных отношений, экономических, политических, правовых и др.) и *субъекта деятельности* [Ананьев, 2001]. Каждая из этих групп человеческих свойств выступает открытой внешнему миру, общественной жизни. В каждой из подструктур (индивид, личность, субъект деятельности) имеются индивидуальные различия, которые можно рассматривать с точки зрения уникальности, неповторимости.

Индивидуальность *реализуется* в человеке как *субъекте деятельности* (труда, познания, общения). Поэтому одну из важнейших сторон индивидуальности человека представляет *профессионализм*.

Профессионализм человека проявляется в способности человека эффективно и надежно выполнять сложную деятельность в разнообразных условиях, преодолевая объективные и субъективные трудности. Профессионализм представляет собой целостную характеристику человека, которая проявляется в *деятельности* и в *общении*.

В понятии «профессионализм» отражается такая степень овладения психологической структурой профессиональной деятельности, которая соответствует существующим в обществе стандартам и объективным требованиям. При таком подходе *профессиональная карьера* может рассматриваться как многолетняя профессиональная деятельность, нацеленная на достижение высоких результатов, успеха и связанная с *самосовершенствованием* в избранной профессии.

Профессионализм человека – это не только достижение им высоких производственных показателей, но и особенности его профессиональной мотивации, система его устремлений, ценностных ориентаций, смысла труда для самого человека, его самооценка, система отношений к миру и другим людям. Таким образом, в профессионализме как свойстве человека *проявляется* его индивидуальность.

Профессионализм является и результатом активности самого человека, и следствием воздействия внешних (в том числе – организационных, экономических и др.) факторов.

Профессионализм как психологическое свойство можно представить в виде *вершины* пирамиды, в основе которой лежат профессиональные *знания*, на них «надстраивается» профессиональная *компетентность*, профессиональный *опыт* и профессиональная *пригодность*¹.

¹ Подробнее о профессиональной *пригодности* можно прочесть в книге [Бодров, 2001].

Профессионализм выступает в качестве одного из интегральных свойств человека, определяемого соответствием содержания деятельности и способностей человека – высоких *общих* и определенных *специальных*.

Профессионализм – это свойство человека, долго учившегося (в разной форме), а потом работавшего в определенной сфере и ставшего Мастером своего дела, профессионалом.

Исходным пунктом в рассмотрении сложившейся индивидуальности является сложившаяся, зрелая личность, т.е. человек, интегрированный в общество и являющийся полноценным субъектом деятельности. Чем лучше социально интегрирован человек, тем больше у него возможностей реализовать свою индивидуальность.

Осуществление той или иной социальной или профессиональной роли, особенно если она личностно значима и продолжается длительное время, оказывает заметное влияние на такие элементы личности человека, как установки, ценностные ориентации, мотивы деятельности, отношение к другим людям.

В этом смысле можно говорить, что личность в некоторой степени характеризуется системой усвоенных (профессиональных или социальных) ролей. Каждая профессия накладывает специфический отпечаток на психический облик человека.

Для *профессионального типа личности* характерны: субъектность, сформированное профессиональное *самосознание* (профессиональная «Я-концепция»), профессиональная мотивация, адекватная *самооценка*, развитая *саморегуляция*. Профессионала характеризует профессиональная позиция и детерминированная профессией система *отношений* к окружающей реальности (к людям, обществу, природе).

Под профессиональной Я-концепцией (или Я-концепцией профессионала) понимается относительно устойчивая, более или менее осознанная система *представлений* человека о себе в данной профессиональной деятельности и профессии [Дружилов, 2004]. На основе этих представлений человек-профессионал строит свои отношения с другими людьми, с которыми он взаимодействует в процессе профессиональной деятель-

ности, и относится к себе как представителю данной профессии. В эти представления включаются характеристики человека, которые определяют успешность его деятельности.

В общем случае состав профессионального самосознания можно охарактеризовать следующими положениями [Климов, 2003]:

- 1) осознание своей принадлежности к профессиональной общности;
- 2) осознание степени своего соответствия профессиональному эталону, своего места в системе профессиональных ролей;
- 3) осознание человеком степени его признания в профессиональной группе;
- 4) осознание своих сильных и слабых сторон, а также возможных путей профессионального самосовершенствования, вероятных зон профессиональных успехов и неудач;
- 5) представление о своей работе сейчас и в будущем.

Таким образом, профессиональная Я-концепция включает представление человека о себе как о члене профессионального сообщества, носителе профессиональной культуры, в том числе определенных профессиональных норм, правил, традиций, присущих данному профессиональному сообществу. В эти представления включаются характеристики человека, которые определяют успешность его деятельности. К ним относят профессионально важные качества (ПВК), включая индивидуально-психологические свойства и отношения личности.

Профессиональное самосознание (профессиональная Я-концепция) является не статическим, а *динамическим* психическим образованием. Формирование, развитие и изменение профессиональной Я-концепции обусловлено *внутренними* и *внешними* факторами. На формирование профессиональной Я-концепции человека оказывает сильнейшее влияние профессиональная *среда* и профессиональная *деятельность*. Так как среда является частью социальной среды, а профессиональный опыт является частью социального опыта, то на профессиональное самосознание так или иначе оказывает влияние вся предыдущая

трудовая деятельность (непрофессиональная и профессиональная), общение и накопленный жизненный опыт.

Один из важных механизмов формирования профессиональной Я-концепции является профессиональная *идентификация*.

Под психологической *идентификацией* в теории социального научения понимается процесс установления субъектом *сходства* между *своим* поведением и поведением *объекта* (личности или группы), принятого субъектом в качестве «образца». При таком рассмотрении идентификации имеется в виду, что поведение «образца» служит стимулом для выбора поведенческой реакции субъектом: субъект копирует внешние формы поведения «образца», осваивает нормы, идеалы, роли и нравственные качества «образца».

В проблеме идентификации, как подчеркивает Г.М. Андреева, важен даже не тот факт, к какой социальной (или профессиональной) группе принадлежит человек объективно, но с какой группой он *отождествляет* себя либо *стремится* отождествлять [Андреева, 1997].

Анализ идентификации как механизма профессионализации чрезвычайно актуален для нынешней ситуации в России. Моделями (или образцами) для усвоения стандартов реализации соответствующих профессиональных ролей нередко служат представители референтных групп, членом которых субъект идентификации может и не являться. При этом следует заметить, что в силу специфики российского вхождения в рынок зачастую такого рода модели носят полукриминальный, а то и выраженный криминальный характер (речь идет главным образом о моделях экономического поведения).

Для ситуации, когда большая часть населения занята *производительным трудом*, являющимся основным источником существования, идеализацию в сознании молодежи образа жизни тонкой прослойки представителей коммерческой и банковской элиты с последующей ориентацией на их образ жизни трудно назвать адекватной.

На примере вузов города Новокузнецка мы видим, что конкурс на специальности, связанные с банковским делом и фи-

нансами, значительно превышает конкурсы на специальности, связанные с конкретным производством. Понятно стремление молодежи вырваться из привычной среды на уровень «достойной» жизни. Однако идентификация себя с представителями иных социальных (и профессиональных) групп во многих случаях стимулирует молодежь на выбор высшего образования как средства достижения желаемого образа жизни, без достаточной *внутренней мотивации*. Отсутствие же у человека направленности на определенный вид труда затрудняет формирование у него внутренних (психологических) *средств* деятельности, это проявляется и в ухудшении профессиональной адаптации, и в результатах.

Человек живет в бесконечно сложном мире, точнее, множестве миров, из которых Ю. Хабермас (1995) в качестве основных выделяет три мира: *внешний мир*, *социальный мир* («наш мир» – в котором вместе со мной живут и другие люди) и *внутренний мир* («мой мир», индивидуальность и неповторимость «моего» существования).

Внешний мир – это *мир природы* (как нерукотворной, так рукотворной), науки, техники. Это мир, которым человек овладевает, познавая его законы и используя их в своих целях.

Социальный мир («наш» мир) – это мир *межличностного взаимодействия*. Включение человека в социальный мир основано на его *понимании* и *освоении* системы субъект-объектных отношений.

Бытие личности в социальном и внешнем мире – это множество *целесообразных* деятельностей. С точки зрения и выживания личности в современном мире, и ее самореализации важнейшим видом деятельности является *профессиональный труд*.

Внутренний мир человека («мой» мир) – это мир, наполненный переживаниями, личностными смыслами, ощущениями личной причастности, личной соотнесенности к чему-либо.

Сфера бытия *индивидуальности* – это «мой» (иначе – «собственный») мир, внутренний мир человека, который сформировался в ходе развития личности. По мере того как человек начинает *лично* относиться к окружающему внешнему и со-

циальному, («нашему») миру, этот внешний окружающий мир становится частью «собственного» мира человека, мира внутреннего, «втягивается» в него. Таким образом, «собственный» внутренний мир приобретает *пространственное* (зависящее от ширины интерпретированного внешнего мира), *социальное* (люди, социальные институты) и *временное* измерение.

Человек по мере *развития своей личности* расширяет зону «собственного» внутреннего мира во временном, пространственном и социальном измерении.

Таким образом, *становление индивидуальности* человека проявляется не только в уникальности свойств его личности, но прежде всего в *самореализации* этой личности.

Известно, что высшей интеграцией субъектных свойств являются *потенциалы* и *способности*, рассматриваемые как *ресурсы психического развития* человека [Ананьев, 2001]. Развитие субъектности человека Б.Г. Ананьев видел в балансе процессов накопления *опыта*, усвоения *знаний, умений* и осуществления *новых путей* и *способов* решения задач, в том числе – профессиональных. Это создает предпосылки не только для высокой результативности в деятельности, но и для развития *потенциала индивидуальности* и активной жизненной позиции человека.

Социальная активность человека, расширение социальных и межличностных отношений с другими людьми означает возможность расширения «моего» мира в социальном измерении. При этом границы и возможности расширения этого мира, наполнения его новым содержанием – все это определяется степенью *активности личности*, а также способом ее интеграции в социум. А работу с содержанием этого внутреннего, «собственного» мира выполняет *индивидуальность*.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какими инстанциями представлена структура личности по Фрейду? Укажите общие черты и различия в моделях З. Фрейда и Э. Берна.

2. В чем суть внутреннего конфликта между указанными инстанциями и как он разрешается? Назовите и охарактеризуйте основные психологические защиты. Оцените их эффективность.
3. Чем вызвано возникновение различных стилей общения? Назовите основные стили (роли) по В. Сатир.
4. Что такое аутентичная личность? Почему, чтобы быть «удачником», необходимо стремиться к собственной аутентичности?
5. Как адаптация человека к жизненным ситуациям связана с его психическими образами этих ситуаций и с системой его отношений?
6. Что такое репрезентативная система человека, какие функции она выполняет в переработке информации?
7. Назовите признаки, позволяющие определить при общении с партнером его основную и ведущую репрезентативные системы.
8. Как при определении доминирующей репрезентативной системы можно использовать информацию о привычном человеку стиле?
9. Как знания доминирующей репрезентативной системы человека использовать при общении с ним?
10. Назовите и охарактеризуйте уровни психологической подстройки (присоединения) к партнеру по общению.
11. Что такое «психологический якорь», каков механизм его действия? Назовите основные виды психологических «якорей».
12. В каких «трех мирах», по мнению Ю. Хабермаса, живет человек? Что такое «внутренний мир» и как с ним связано проявление индивидуальности человека?

Рекомендуемая литература к главе 4

1. *Гегин Т.В.* Пластилин мира, или курс «НЛП-практик» как он есть. – М.: Психотерапия, 2007.
2. *Горин С.А.* НЛП: Техники россыпью.– 16-е изд. – М.: КСП+, 2007.
3. *Доценко Е.Л.* Психология манипуляций: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо: Изд-во МГУ, 1997.

4. *Дружилов С.А.* Становление профессионализма как процесс формирования концептуальной модели профессиональной деятельности // Журнал прикладной психологии. – 2004. – № 6. – С. 56–60.
5. *Дружилов С.А.* Психология профессионализма: инженерно-психологические аспекты: учеб. пособие для студентов электротехнических специальностей. – Новокузнецк: Изд-во СибГИУ, 2005.
6. *Дружилов С.А.* Психология выживания в современном мире. – Харьков: Гуманитарный Центр, 2012.
7. *Махарам Р.* Типы людей. Взгляд из XXI века. – СПб.: Питер, 2006.
8. *Сатир В.* Как строить себя и свою семью: пер. с англ. – М.: Педагогика-Пресс, 1992.
9. *Фрейд З.* Введение в психоанализ: лекции. – М.: Наука, 1989.
10. *Фрейд З.* Психология бессознательного: сборник произведений / сост., науч. ред. М.Г. Ярошевский. – М.: Просвещение, 1990.
11. *Шостром Э.* Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации: пер с англ. – М.: Апрель-Пресс: Изд-во Института психотерапии, 2004.

Глава 5. ПСИХОЛОГИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

Субъективная реальность, внутренний мир человека – многообразен и сложен. В него входят: познавательные процессы, внутренние потребности, мотивы, желания, цели и планы, интересы, склонности, мечтания, чувства, переживания, состояния, отношения, взгляды, убеждения.

С помощью познавательных психических процессов человек получает и осмысливает информацию, отображает объективный мир. В ходе познавательных процессов объективный мир преобразуется в совокупность *субъективных образов*.

Образы окружающих нас объектов представляются нам настолько достоверными, что мы отождествляем их с самими объектами, и только в особых условиях это обстоятельство начинает нами осознаваться, да и то лишь частично. В этих случаях мы говорим себе, что нам что-то «кажется», «мерещится». Если для этого имеются какие-то понятные объяснения, эта «кажимость» переживается нами относительно спокойно, но приводит в ужас, если таких объяснений найти не удастся.

Познавательные процессы связаны с приемом *информации*, поступающей из внешнего мира. В общем случае структура приема информации может быть представлена в виде линейного алгоритма, включающего следующие этапы:

$P \rightarrow OЧ \rightarrow НИ \rightarrow ОЩ \rightarrow ЦВ \rightarrow (ЭП) \rightarrow ОП \rightarrow (М) \rightarrow ОС \rightarrow ВН$

Опишем содержание структуры алгоритма, расшифровывая сокращенные обозначения этапов, используемых в формуле.

Раздражитель (Р) воздействует на *органы чувств (ОЧ)*, в результате чего возникают *нервные импульсы (НИ)*. По нервным проводящим путям они поступают в *головной мозг (ГМ)* и там обрабатываются. В результате обработки формируются отдельные ощущения (*ОЩ*), из которых складывается *целостный образ восприятия (ЦВ)* предмета. Этот образ сравнивается с *эталоном памяти (ЭП)*, в результате чего происходит *опозна-*

ние предмета (ОП). Затем посредством *мыслительной* деятельности (М) и сопоставления текущей информации и прежнего опыта происходит *осмысление* (ОС) информации, понимание ее. При этом внимание (ВН) должно быть направлено на прием и понимание информации [Столяренко, 1997].

Образы окружающего мира представляют собой сложнейшие психические образования, в формировании которых принимают участие различные психические процессы. Поэтому принятое в психологии деление единого психического процесса на отдельные познавательные процессы является условным [Реан, 2007]. В то же время в основе этого деления лежат объективные специфические особенности каждого из этих процессов, отличающие их друг от друга по тому вкладу, который они вносят в построение целостного образа.

Познавательные процессы включают в себя *ощущения, восприятия, представления, мышление*. Рассмотрим их подробнее.

5.1. Ощущение

В разуме нет ничего, что бы не прошло предварительно через ощущения.

Джон Локк,
английский философ (1632–1704)

Все, что мы знаем об окружающем нас мире и о самих себе, так или иначе прошло через наши органы чувств. Все наши знания, таким образом, являются продуктом того, что мы либо видели, либо слышали, либо держали в руках, осязали. Очень большая часть этих знаний формируется в результате прочитанного или услышанного от кого-то.

Простейшим познавательным психическим процессом является ощущение. Простейшим его можно назвать только по сравнению с более сложными процессами. В действительности ощущение является продуктом сложной деятельности специальных органов, объединенных в целостные системы.

Ощущение – это отражение отдельных свойств предметов и явлений материальной действительности, воздействующих на органы чувств в данный момент.

Иначе говоря, *ощущения* – это построение образов отдельных *свойств* предметов внешнего мира в процессе взаимодействия с ним.

Для появления ощущений необходимы прежде всего *раздражители*. Раздражителями служат предметы и явления реального мира, воздействующие на органы чувств. Ощущение возможно лишь при *возбуждении* нервных клеток, которое по центrostремительным (*афферентным*) нервам переходит в кору головного мозга. Поэтому ощущение является *чувственным отображением* объективной реальности.

Ощущения одновременно и *объективны*, и *субъективны*. Вопрос о субъективной природе ощущения и его соответствии отражаемым в нем свойствам физического мира является одним из труднейших вопросов философии и психологии. Насколько точно в ощущениях отражается объективный мир? Не являются ли ощущения просто *знаками* тех явлений, которые происходят за пределами организма? Ведь в природе нет таких явлений, как свет или звук, существующих в той форме, в которой они представлены субъекту. Объективно это – длины волн электромагнитного излучения и колебаний воздушной среды. Если ощущения не являются точной копией свойств мира, то как можно проверить достоверность всей картины мира, построенной на их основе? На все эти вопросы кратко ответить нельзя, поскольку убедительное утверждение о *верности* (в отличие от тождественности), с которой в субъективных образах отражается реальная действительность, требует развернутых и обширных логических доказательств. Коротко можно лишь отметить, что **объективность** ощущений заключается в том, что в них *всегда* отражен внешний раздражитель. А **субъективность** – в том, что они зависят от состояния нервной системы и индивидуальных особенностей человека.

Системы клеток, которые осуществляют анализ раздражений, называются анализаторами. Каждый анализатор характе-

ризуется наличием трех специфических отделов: *периферийного* (рецепторного); *передающего* (проводникового); *центрального* (мозгового).

Периферийный (рецепторный) отдел составляет все органы чувств – глаз, ухо, нос, кожа и т.д. Для того чтобы вовремя реагировать на эти изменения, в процессе эволюции живых организмов у них развились группы специализированных клеток, *рецепторов* (от лат. *recipere* – получать), чувствительных к различным воздействиям со стороны внутренней и внешней среды. Импульсы, порождаемые этими клетками, по афферентным нервным волокнам направляются в центральную нервную систему, где передаваемая вместе с ними информация перерабатывается, после чего следуют ответные импульсы, которые по *эфферентным* волокнам направляются к так называемым *исполнительным органам*, в качестве которых могут выступать мышцы и органы секреции, а также сами рецепторы, которые, в свою очередь, реагируют на наступившие при этом изменения и вновь посылают свои сигналы. В результате замыкается так называемое *рефлекторное кольцо*, которое является физиологической основой формирования психических феноменов. Так работают все *анализаторы*, в пространстве которых формируются психические образы.

Таким образом, анализатор состоит из рецептора, афферентных и эфферентных волокон и мозгового конца анализатора. Только деятельность анализатора как единого целого приводит к формированию первичного психического образа – *ощущения*, причем в каждом анализаторе формируется специфический по своему качеству (*модальности*) образ: свет, звук, вкус, запах, прикосновение, тепло или холод, тяжесть, вибрация и ряд других.

В соответствии с классификацией, предложенной английским исследователем Ч. Шеррингтоном¹, все рецепторы разделяют на три группы: 1) *экстерорецепторы*, располагающиеся по поверхности тела и реагирующие на воздействия со стороны

¹ *Шеррингтон*, Чарльз Скотт (1857–1952) – английский физиолог и психофизиолог. Лауреат Нобелевской премии.

внешней среды; 2) *интерорецепторы* (органические), сигнализирующие о том, что происходит в организме (голод, жажда, боль и др.); 3) *проприорецепторы*, заложенные в мышцах, связках и сухожилиях, с их помощью мозг получает информацию о движении и положении тела. Практически все экстерорецепторы делятся на *дистантные* (зрительные и слуховые) и *контактные* (осязательные и вкусовые); обонятельные ощущения в этом случае занимают промежуточное положение.

5.1.1. Виды ощущений

По модальности раздражителя ощущения делят на *зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, тактильные, температурные, болевые, статические, органические* (ощущение жажды, голода и др.).

Зрительные ощущения – один из видов *дистантных* ощущений. Являются наиболее значительными для функционирования человеческой психики. Через глаза человеку поступает около 85% всей информации. Причиной возникновения этих ощущений является воздействие *световых лучей* на чувствительную часть глаза – сетчатку, являющуюся рецептором зрительного анализатора. Сетчатка имеет два вида рецепторов: *палочки* и *колбочки* (названные так из-за своей формы). Палочки (их в сетчатке около 130 млн) приспособлены к тому, чтобы «работать» при слабом освещении и давать черно-белую картину мира, а колбочки (их 7 млн) имеют наибольшую чувствительность в условиях хорошего освещения и обеспечивают цветное зрение. С помощью зрительных ощущений человек способен различать до 180 тонов цвета и более 10 тысяч оттенков между ними.

Слуховые ощущения – также относятся к дистантным и имеют большое значение для человека. Раздражителями для слуховых ощущений являются *звуковые волны* (продольные колебания частиц воздуха), которые распространяются во все стороны от источника звука.

Слуховые ощущения отражают:

а) *высоту* звука. Она зависит от *частоты* колебаний. Здоровый молодой человек слышит звуки в диапазоне от 20 Гц до 20 кГц;

б) *громкость*, которая зависит от *амплитуды* колебаний. Громкостью звука называется субъективная интенсивность слухового ощущения. Ощущение громкости и высоты звука взаимосвязаны: наибольшая чувствительность к звуку отмечается при частоте 1 кГц;

в) *тембр* звука – *форма* колебаний звуковых волн. Часто о тембре говорят как об «окраске» звука. Простейшая форма звукового колебания соответствует *синусоиде*. Сочетание простых звуков в одном сложном придает своеобразие форме звукового колебания и определяет тембр звучания¹. Таким образом, тембр звучания зависит от степени слияния звуков. Исследователи отмечают, что «чем проще форма звукового колебания, тем приятнее звучание» [Маклаков, 2000, с. 190]. Поэтому принято выделять приятное звучание – *консонанс* и неприятное звучание – *диссонанс*.

Схожую природу со слуховыми ощущениями имеют *вибрационные* ощущения, отражающие *колебания упругой* среды. Специальных вибрационных рецепторов у человека нет. Отражать вибрации внешней и внутренней среды могут все ткани организма.

Обонятельные ощущения относятся к дистантным ощущениям, отражающим *запахи*. Органами обоняния являются обонятельные клетки, расположенные в верхней части носовой полости.

Вкусовые ощущения вызываются действием веществ на вкусовые рецепторы. Этот вид ощущений является контактным. Вкусовые рецепторы расположены на поверхности языка, глотки, неба.

Существует группа так называемых *кожных ощущений*, которые воспринимаются *несколькими* анализаторными систе-

¹ Более сложный по форме звуковой сигнал, что хорошо известно инженерам-электрикам из практики применения преобразований Фурье, может быть получен как сумма гармоник различной частоты и амплитуды.

мами, находящимися в кожных покровах. В эту группу входят *тактильной, болевой и температурный*.

Система **тактильной чувствительности** охватывает все человеческое тело. Она отвечает за ощущения давления, прикосновения, фактурности и вибрации. На губах и на кончиках пальцев наблюдается наибольшее скопление тактильных клеток-рецепторов.

Если прикоснуться к поверхности тела, а затем надавить, то можно вызвать **болевые ощущения**. Болевые ощущения появились одними из первых. Они сигнализируют организму о необходимости отстраниться от раздражителя. Интенсивность болевых ощущений бывает различной, достигая в отдельных случаях большой силы, что может даже привести к возникновению состояния *шока*¹.

Третьим видом кожных ощущений являются **температурные ощущения**. Этот вид ощущений связан с необходимостью регулирования теплообмена между телом и окружающей средой. Распределение температурных рецепторов на коже неравномерно. Наиболее чувствительна к холоду спина, наименее чувствительна – грудь.

Статические ощущения сигнализируют о положении тела в пространстве. Рецепторы статической чувствительности расположены в вестибулярном аппарате среднего уха.

К **органическим ощущениям** относят чувства голода, жажды, насыщения, а также *комплексы* болевых и половых ощущений.

Любое ощущение возникает только в результате *изменений*, происходящих в рецепторах под влиянием различных форм *движения* либо самих органов чувств, либо окружающей среды. Таким образом, именно *движение* является условием возникновения ощущений.

¹ *Шок* (от фр. *choc* – удар) – своеобразная реакция организма на воздействие чрезвычайных раздражителей, выражающаяся тяжелыми расстройствами кровообращения, дыхания, обмена веществ, потерей сознания и т.д., обусловленными резким нарушением нервной регуляции жизненных процессов.

5.1.2. Характеристики ощущений

В психике отражаются только те свойства окружающего мира, которые обнаруживаются в процессе *взаимодействия* организма с ним. Рассмотрим, какие же свойства действительности отражаются в ощущениях как *психических образах* этих свойств?

Материалистическая философия утверждает, что формами бытия материи пребывают *пространство* и *время*, неотъемлемым ее атрибутом – *движение с энергией* в качестве основной его характеристики, универсальным же свойством материи является *отражение*. Эти четыре понятия и образуют основные, фундаментальные характеристики той действительности, в которой существует и к которой приспосабливается живой организм. Именно эти характеристики действительности – *пространство, время, энергия* и *информация* прежде всего и находят свое отражение в первичном психическом образе – ощущении.

Субъективное представление о *пространстве* возникает уже на уровне ощущений. В пространстве каждого анализатора формируется так называемое сенсорное поле, которое имеет свои собственные пространственные характеристики. Если мы оденем очки с матовыми стеклами, дающими только рассеянный свет, мы получим *зрительное сенсорное поле*, которое уже обладает определенной *структурой*: «верх – низ», «право – лево». Все охватываемое *слухом* пространство образует сенсорное поле слуха, которое имеет те же характеристики, к которым, однако, добавляется еще одна – «впереди – сзади». Осязание образует свое сенсорное поле, в котором местоположение объекта также может быть определено. Это значит, что попавший в сенсорное поле объект будет иметь в нем свою *локализацию*. Таким образом, субъективное представление о пространстве, в котором локализуется раздражитель, формируется уже на уровне ощущений.

Представление о *времени* (как *познание* его) субъект также получает уже в ощущениях, переживая *длительность* и *последовательность* воздействий со стороны среды. Ощущение длится в соответствии с длительностью объективного процесса воздей-

ствия. Последовательность воздействию также дает представление о времени за счет переживания длительности интервалов между ними.

Представление (как познание, «прочувствование» на себе), являющейся одной из фундаментальных характеристик материи, формируется за счет переживания *интенсивности* воздействия. Свет может быть тусклым или ярким, звук тихим или громким, прикосновение сильным или слабым и т.д. С *переживанием интенсивности* воздействий связаны такие характеристики ощущения, как *чувствительность* и *пороги чувствительности*.

Под *чувствительностью* понимают способность производить ощущение вообще. Под *абсолютным нижним* порогом чувствительности понимают минимальную силу воздействия на рецепторы, при которой возникает ощущение. Между нижним порогом чувствительности и чувствительностью имеется обратно пропорциональная зависимость: чем выше порог, тем меньше чувствительность, и наоборот. При пересечении *верхнего абсолютного* порога чувствительности ощущение перестает быть адекватным раздражителю и возникает чувство боли (болезненно яркий свет, болезненно громкий звук и другие болезненные ощущения).

Чрезмерные воздействия на органы чувств могут вызвать не только боль, но и *шок* с потерей сознания или временной дезориентацией. На этом факте основано действие, например, *звукового шокера*. При изменении интенсивности раздражения интенсивность ощущения изменяется не сразу. Минимальная величина, на которую нужно изменить воздействие, чтобы человек ощутил эти изменения (яркости, громкости, силы прикосновения, более соленого или менее соленого и т.д.), называется *разностным* порогом чувствительности.

Чувствительность не является постоянной характеристикой. Она все время находится в зависимости от различных факторов. Такое приспособительное изменение чувствительности к интенсивности раздражителя, действующего на орган чувств, называется *сенсорной адаптацией*.

Сенсорная адаптация имеет три формы.

1. При длительном воздействии в некоторых модальностях пороги ощущений повышаются настолько, что ощущение исчезает. Такая сенсорная адаптация называется *полной*. Наиболее выражена она в тактильном, обонятельном и вкусовом анализаторах. Полная адаптация приводит к тому, что человек спустя определенное время перестает ощущать, например, давление на плечо ремня от висящей на нем сумки или «привыкает» к неприятным запахам в помещении. Это значит, что пороги ощущений в процессе сенсорной адаптации повышаются настолько, что данный постоянно действующий раздражитель перестает вызывать ощущение.

2. Притупление ощущений под влиянием сильных раздражений выражается в таком «привыкании» к яркому свету, сильному шуму, высокой температуре, что они перестают ощущаться как сильные. Такое снижение чувствительности называется *негативной* адаптацией.

3. Повышение чувствительности, или позитивная сенсорная адаптация, проявляется, например, в обострении зрения после длительного пребывания в темноте или в обострении слуха в тишине (например, пребывание в абсолютной темноте в течение 40 минут повышает чувствительность к свету в 20 раз). На изменение чувствительности влияет не только сила раздражителя, но и другие факторы, например интенсивность потребности. В голодном состоянии чувствительность к запахам пищи обостряется, что хорошо известно каждому из собственного опыта.

В ощущении представлена и четвертая фундаментальная характеристика материального мира – способность материи к *отражению* и передаче *информации*. Это связано с тем, что *психический образ* является одним из звеньев информационного процесса, имеющим собственные характеристики. Эти характеристики представлены в качественных особенностях образов, связанных с отражением свойств предметов и явлений окружающего мира.

В своеобразии ощущений субъекту даются отдельные свойства предметов и явлений: в цвете и его насыщенности – свой-

ства поверхности тел, от которых отразился свет; в высоте и громкости звука – могут отражаться размеры объекта, энергия его движения и удаленность; в тактильно-кинестетических ощущениях – физические свойства поверхности тел и их рельеф; во вкусовых – химические свойства и концентрация растворенных в воде веществ и т.д.

5.2. Восприятие

Прощай, – сказал Лис. – Вот мой секрет, он очень прост: зорко одно лишь сердце, самого главного глазами не увидишь.

Антуан де Сент-Экзюпери

После приема и переработки поступившей через органы чувств информации в сознании формируются образы. Процесс формирования этих образов называется восприятием, или *перцепцией*.

Восприятие – это целостное отражение предметов, ситуаций и явлений действительности в совокупности их различных свойств и частей при непосредственном воздействии физических раздражителей на рецепторы органов чувств.

Восприятие включает в себя ощущение и базируется на нем. С образовавшимися в результате восприятия образами в дальнейшем оперируют внимание, память, мышление, эмоции.

Как правило, человек распознает окружающие его предметы и события легко и просто; поэтому создается впечатление, что связанные с распознаванием операции просты и непосредственны. Однако это совсем не так. Восприятие является очень сложным процессом. Не случайно, как показывает практика, решение инженерных задач создания технических устройств, способных распознавать символы, звуки, объекты, обычные для окружающей нас среды, сопряжено с большими трудностями и зачастую заканчивается неудачей.

5.2.1. Свойства восприятия

К основным свойствам восприятия относят следующие: предметность, целостность, структурность, константность, осмысленность, апперцепция, активность.

Предметность. Объекты реального мира отражаются не в виде набора не связанных между собой ощущений, а в форме отдельных предметов, которые имеют определенное значение. Предметность восприятия не является врожденным свойством, оно формируется у ребенка начиная с первого года жизни на основе движений, обеспечивающих контакт ребенка с предметом.

Предметность как характеристика образа восприятия заключается в том, что, до тех пор, пока мы не зафиксировали взор на каком-либо объекте, все окружающее пространство воспринимается нами как относительно недифференцированное, нерасчлененное целое. Стоит нам сосредоточить взгляд на объекте, как все воспринимаемое пространство мгновенно расчленяется на образ самого объекта и образ пространства. При этом наблюдается специфический феномен, получивший в психологии название «фигуры и фона».

Целостность и структурность. Под этим понимается внутренняя органическая взаимосвязь частей и целого в образе. Даже при неполном отражении отдельных свойств воспринимаемого объекта происходит мысленное достраивание полученной информации до *целостного* образа конкретного предмета. При этом восприятие *целого* влияет и на восприятие его *частей*.

Правила группировки частей в целое были сформулированы немецким психологом Вертхаймером (1880–1943).

Правило подобия: чем больше *части* картины *похожи* друг на друга по какому-то зрительно воспринимаемому качеству (размеру, форме и др.), с тем большей вероятностью они будут восприниматься как расположенные *вместе*. В единую целостную структуру образа объединяются элементы, обладающие симметрией или периодичностью.

Правило общей судьбы: множество элементов, движущихся с *одинаковой* скоростью и по *одной траектории*, воспринимаются как *единый* движущийся объект (то же – когда объекты неподвижны, но движется наблюдатель).

Правило близости: в любом поле зрения, содержащем несколько объектов, те из которых расположены наиболее близко друг к другу, визуально могут восприниматься целостно, как один объект.

Независимость *целого* от качества составляющих его *элементов* проявляется в доминировании *структуры* над ее составляющими. Выделяют *три формы* такого доминирования.

Первая – выражается в том, что один и тот же элемент, будучи включенным в разные целостные структуры, воспринимается по-разному.

Вторая – проявляется в том, что при замене отдельных элементов, но сохранении соотношения между ними общая структура образа остается неизменной (например, профиль человека можно изобразить и штрихами, и пунктиром, и с помощью других элементов, сохраняя портретное сходство).

Третья – выражается в хорошо известных фактах сохранения структуры при выпадении отдельных ее частей (например, для целостности восприятия человеческого лица достаточно лишь нескольких элементов его контура).

Константность. Мир, в котором мы живем, воспринимается нами относительно постоянным, независимо от условия его восприятия. Например, движущийся вдали грузовой автомобиль будет нами по-прежнему восприниматься как большой предмет, несмотря на то, что его изображение на сетчатке глаза будет значительно меньше, чем его изображение, когда мы стоим возле него. В наибольшей степени константность наблюдается при восприятии цвета, величины и формы предметов.

Механизм *константности восприятия* компенсирует изменение различных характеристик объекта.

*Апперцепция*¹ – зависимость восприятия от прошлого психического *опыта*. Восприятие зависит не только от характера раздражения, но и от самого субъекта. Воспринимает не глаз или ухо, а конкретный человек. Когда мозг получает неполные, неоднозначные или противоречивые данные, он обычно интерпретирует их в соответствии с уже сложившейся системой образов, знаний, содержания задач и выполняемой деятельности, индивидуально-психологических различий (по потребностям, склонностям, мотивам, эмоциональным состояниям).

Замечено, что котята, выросшие в клетке, где были только вертикальные линии, позднее оказались неспособными узнавать горизонтальные. Так же и люди, выросшие в круглых жилищах (алеуты), с трудом ориентируются в наших домах с обилием вертикальных и горизонтальных прямых линий.

Фактор апперцепции объясняет и значительные различия при восприятии одних и тех же явлений различными людьми. Это относится и к зрительному, и к слуховому восприятию. Таким образом, в восприятии всегда сказываются особенности *личности*.

Осмысленность. Связь восприятия с мышлением выражается прежде всего в том, что сознательно воспринимать предмет – это значит мысленно назвать его, т.е. отнести к определенной группе, классу, связать его с определенным термином.

Швейцарским психологом Г. Роршаром (1884–1984) было установлено, что даже бессмысленные чернильные пятна всегда воспринимаются как что-то осмысленное (собака, облако, озеро и т.д.).

¹ Термин ввел Г.Ф. Лейбниц (1646–1716), немецкий философ, математик, физик, языковед. Студентам технических университетов он известен как создатель *дифференциального* и *интегрального* исчисления. По просьбе императора Петра I разработал проекты развития *образования* и государственного управления в России.

Избирательность (активность) – проявляется в том, что в любой момент времени мы воспринимаем только один предмет или конкретную группу предметов, в то время как остальные предметы реального мира являются *фоном* нашего восприятия, т.е. не отражаются в нашем сознании.

Существенными условиями формирования *адекватного образа* при восприятии является наличие *обратной связи*, поддержание определенного *минимума информации*, поступающей в мозг из внешней и внутренней среды, а также поддержание ее *привычной структурированности*.

В ситуациях *сенсорной депривации* (под которой понимают продолжительное лишение человека сигналов, поступающих к его анализаторам из внешней среды) происходят разнообразные нарушения восприятия. При этом умственная деятельность человека, опирающаяся на восприятия, приходит в упадок. Специалист по космической психологии В.И. Лебедев¹ отмечает, что в условиях естественного «сенсорного голода» люди интуитивно стремятся к *творческой* деятельности: лепят, мастерят, пишут стихи, рассказы [Лебедев, 1989].

Интересно, что в условиях одиночества внутренняя речь человека снова становится внешней, замещая отсутствующих собеседников. Привычные формы социального общения (советы, одобрения, порицания, утешения, напоминания) в этих условиях исключаются, и человек вынужден в процессе адаптации к одиночеству вырабатывать особые механизмы регулирования своего существования, в частности вслух разговаривать с самой собой.

Особое место среди того, что мы воспринимаем, занимает восприятие *пространства* и *времени*. Все предметы находятся в пространстве, и всякое явление существует во времени. Пространственные свойства присущи всем предметам, равно

¹ Лебедев В.И., доктор психологических наук, известен читателям по книгам «Психология и космос» (написана совместно с первым космонавтом Ю.А. Гагариным) и «Психологические проблемы межпланетного полета» (в соавторстве с космонавтом А.А. Леоновым).

как и временные особенности характерны для каждого явления и события.

Восприятие пространства. Любой объект имеет пространственные характеристики, определяющие его форму, а форма объекта является его наиболее устойчивой жизненно важной для субъекта характеристикой. Другими важными пространственными характеристиками объекта являются его величина и положение в пространстве.

Восприятие величины предмета определяется не только величиной его изображения на сетчатке, но и восприятием расстояния, на котором мы находимся от объекта. Учет удаления предметов в основном осуществляется за счет нашего опыта восприятия предметов при меняющемся расстоянии до них. Существенной поддержкой восприятия величин предметов служит *знание* о приблизительной их величине. Как только мы *опознаем* предмет, мы сразу воспринимаем его величину такой, какая она есть на самом деле. Отметим, что *константность величин* значительно повышается, когда мы видим знакомые предметы, и значительно уменьшается при восприятии отвлеченных геометрических форм.

Другой особенностью восприятия предмета в пространстве является константность предмета. Окружение, в котором находится воспринимаемый нами предмет, оказывает заметное влияние на его восприятие. Например, человек среднего роста в окружении высоких людей кажется значительно меньше своего настоящего роста.

Для восприятия объекта мало видеть, где он находится и куда он перемещается; желательно знать, что это за объект, т.е. идентифицировать его. Восприятие формы предмета, находящегося на значительном удалении, может меняться: мелкие детали контура исчезают, и его форма приобретает упрощенный вид (например, прямоугольные предметы кажутся округлыми). Очень сложен процесс восприятия *объемной формы*. Мы воспринимаем объем формы потому, что человеческие глаза обладают способностью *бинокулярного зрения*. Суть бинокулярного эффекта заключается в том, что когда оба глаза смотрят на один

предмет, изображение на сетчатке левого и правого глаза будет различно. Кроме того, большое значение в восприятии объемной формы предмета имеет *знание объемных признаков* данного предмета (известная истина: «Мы видим то, что мы знаем»), а также распределение света и тени на объемном предмете.

Восприятие времени – это образное отражение таких характеристик явлений и процессов внешней действительности, как *длительность*, *скорость* протекания и *последовательность*. В человеческом восприятии время дифференцируется, дробится на отрезки, интервалы. Науке пока не удалось обнаружить механизм, прямо или косвенно преобразующий *физические* интервалы времени в соответствующие *сенсорные* сигналы, в результате действия которых у человека появляется переживание не просто длительности и последовательности, а *определенной* длительности и последовательности.

Самыми популярными кандидатами на роль этого механизма остаются связанные со временем физиологические процессы. Такими «биологическими часами» считают *сердечный ритм*, метаболизм (т.е. *обменные процессы*) тела и ритмические процессы (например, чередования активности и сна), протекающие в нейронах коры и подкорковых образованиях головного мозга. С другой стороны, мы воспринимаем время при выполнении какой-либо работы, т.е. когда происходят определенные нервные процессы, обеспечивающие нашу работу. В зависимости от длительности чередования возбуждения и торможения, мы получаем определенную информацию о времени.

Оценка длительности временного отрезка во многом зависит от того, какими событиями он заполнен. Если много интересных событий, то время бежит быстро. И наоборот, если событий мало или они не интересны для нас, то время тянется медленно. Однако если приходится оценивать *прошедшие* события, то оценка носит обратный характер. Вспоминая время, заполненное разнообразными событиями, мы оцениваем этот временной промежуток как более продолжительный. И наоборот, вспоминая неинтересное для нас время, мы оцениваем этот временной отрезок как незначительный.

Таким образом, на субъективную оценку длительности влияют многие факторы: окружающая среда (шум укорачивает субъективную длительность), задача, стоящая перед субъектом (чем выше активность субъекта, чем сложнее и увлекательнее задача, тем короче кажется длительность), возраст (с возрастом время субъективно течет быстрее), мотивация (в соответствии с законом Вундта-Катца, всякий раз, когда мы обращаем внимание на течение времени, его течение замедляется). Восприятие времени меняют и некоторые медикаменты, влияющие прежде всего на ритмику нашего организма. Хинин и алкоголь заставляют субъективное время течь медленнее. Кофеин, по-видимому, ускоряет его, подобно лихорадке. Все воздействия, ускоряющие процессы в организме, ускоряют для нас и течение времени, а физиологические депрессанты замедляют его.

5.2.2. Нарушение восприятия

По материалам предыдущего параграфа мы убедились, что восприятие человека не может быть описано как процесс, зависящий от одного «входа» – поступления в мозг сигналов от органов чувств. Восприятие – это активный процесс, связанный с выдвижением человеком различного рода предположений, прогнозированием. Разные люди могут видеть разное, даже рассматривая один и тот же объект. Это относится и к зрительному восприятию, и к восприятию речи. То, что видит (или слышит) человек, определяется не только тем, что ему показали (или сказали). На результат узнавания существенно влияет то, что ждет этот человек, его вероятностный *прогноз*.

Например, вы находитесь в шумном и гулком зале аэропорта и ждете прибытия определенного самолета. Из репродуктора слышите: «Самолет, прибывающий рейсом (*что-неразборчиво*), опаздывает на (*опять не разборчиво*) минут». Почему вы *не расслышали* именно *самые важные* для вас слова? Вряд ли они были произнесены менее четко, чем другие, которые вы различили вполне ясно.

Причина в том, что человек различает ожидаемые слова, а слова, которые он *не может прогнозировать* (номер рейса,

длительность задержки), *не различает*, или даже *различает неправильно*. Если он с очень высокой вероятностью ждал, что сейчас будет объявлен именно его рейс, он может услышать в шумном зале *ожидаемый номер* вместо произнесенного диктором *другого номера* из того же числа слогов.

Аналогичные случаи ошибочного восприятия работником предприятия управленческой информации имеют место при передаче ее по громкоговорящей связи в шумном производственном цехе.

Отсюда вытекает экспериментально подтвержденное *правило*:

Чем с меньшей вероятностью слушатель ждет того или иного сигнала, тем *большая четкость* требуется от этого сигнала, чтобы он был принят неискаженным.

Влияние *ожидания*, вероятностного *прогнозирования* сказывается и на более высоком уровне *восприятия смысла* речи. Приведем другой пример, уже из университетской действительности.

Два студента после одной и той же лекции могут иногда уверять, что слышали совершенно разный материал. Зависит это от того, что ждал слушатель, что он считал наиболее значимым, к пониманию чего он был уже готов заранее. Конспект студента – это не стенограмма (исключение составляют надиктованные определения и формулы), он в значительной степени является сборником его собственных мыслей *по поводу* того, что говорит лектор. На содержание записей повлияло и настроение студента, и его отношение к преподавателю, и влияние внешних помех и др. Но студент при этом уверен, что именно это и было сказано лектором.

Подобные искажения информации связаны с общими *свойствами восприятия*. Но даже на приведенном выше примере искажения смысла воспринятой информации мы видим, сколь сильно влияние психического состояния человека на восприятие.

При резком *физическом* или *эмоциональном переутомлении* иногда происходит *повышение* восприимчивости к обычным внешним раздражителям. Дневной свет вдруг ослепляет, окраска окружающих предметов делается необычно яркой. Звуки оглушают, хлопанье двери звучит как выстрел, звон посуды становится невыносимым. Запахи воспринимаются остро, вызывая сильное раздражение. Прикасающиеся к телу ткани кажутся шероховатыми и грубыми. Эти изменения восприятия называются **гиперстезией**.

Противоположное ей состояние – **гипостезия**, которая выражается в *понижении* восприимчивости к внешним стимулам и связано с *умственным переутомлением*. Окружающее становится неярким, неопределенным, утрачивает чувственную конкретность. Предметы словно лишаются красок, все выглядит блеклым и бесформенным. Звуки доносятся глухо, голоса окружающих утрачивают интонации. Все кажется малоподвижным, застывшим.

Нарушения восприятия возникают при различных видах *галлюцинаций*.

Галлюцинациями называют восприятия, возникшие без наличия реального объекта (видения, призраки, мнимые звуки, голоса, запахи и т.п.). Галлюцинации являются, как правило, следствием того, что восприятие оказывается насыщенным не внешними действительными впечатлениями, а *внутренними образами*. Человеком, находящимся во власти галлюцинаций, они переживаются как истинно воспринимаемое, то есть люди во время *галлюцинирования* действительно видят, слышат, обоняют, а не воображают или представляют. Для галлюцинирующего субъективные чувственные ощущения являются такими же действительными, как и исходящие из объективного мира.

Зрительные галлюцинации характеризуются необычным *многообразием*: видения могут быть бесформенными (пламя, дым, туман) или, наоборот, казаться более четкими, нежели образы реальных предметов. Величина *видений* также характеризуется большой амплитудой: они бывают как уменьшенные, так

и увеличенные, гигантские. Зрительные галлюцинации могут быть и бесцветными, но гораздо чаще у них естественная или крайне интенсивная окраска, обычно ярко-красная или синяя. Видения могут быть подвижными или неподвижными, неменяющегося содержания (стабильные галлюцинации) и постоянно меняющиеся в виде разнообразных событий, разыгрывающихся, как на сцене или в кино (*сценоподобные* галлюцинации). Возникают одиночные образы (одиночные галлюцинации), части предметов, тела (один глаз, половина лица, ухо), толпы людей, стаи зверей, насекомые, фантастические существа. Содержание зрительных галлюцинаций оказывает очень сильное эмоциональное влияние: может пугать, вызывать ужас или, напротив, интерес, восхищение.

От галлюцинаций следует отличать **иллюзии**, то есть *ошибочные восприятия* реальных вещей или явлений. Обязательное наличие подлинного объекта, хотя и воспринимаемого ошибочно, – главная особенность иллюзий, обычно разделяемых на *аффективные*, зависящие от *невнимательности* и *парейдолические*.

Аффективные (*аффект* – кратковременное, сильное эмоциональное возбуждение) **иллюзии** чаще всего обусловлены страхом или тревожным, подавленным настроением. В этом состоянии даже висящая на вешалке одежда может показаться грабителем, а случайный прохожий – насильником и убийцей.

При **иллюзии невнимательности** вместо одного слова слышится другое, близкое по звучанию, посторонний человек принимается за знакомого и т.п.

Парейдолические иллюзии представляют собой зрительные иллюзии фантастического, сказочного содержания. Например, обычные узоры на обоях, трещины на стенах или на потолке, различные светотени, воспринимаются как яркие картины, сказочные герои, фантастические чудовища, необыкновенные растения, красочные панорамы. Этот вид иллюзий обычно вызывается *снижением* тонуса психической деятельности, общей пассивностью.

5.3. Внимание

Действительное внимание в том и заключается, что превращает мгновенно всякую мелочь в нечто значительное.

И. Гёте

Для восприятия любого явления необходимо, чтобы оно смогло вызвать ориентировочную реакцию, которая и позволит нам «настроить» на него свои органы чувств. Подобная произвольная или непроизвольная направленность и сосредоточенность психической деятельности на каком-либо объекте и есть внимание.

5.3.1. Внимание как познавательный процесс

На человека постоянно действует масса различных раздражителей. Сознание человека не в состоянии одновременно охватить с достаточной ясностью все эти объекты – кое-что находится в поле ясного сознания, кое-что замечается более или менее смутно, а кое-что не замечается вовсе. Из массы окружающих объектов до сознания человека доходят лишь те, которые являются наиболее значимыми.

Ярким примером воздействия особо актуальной информации является так называемый «феномен вечеринки». Представьте, что вы находитесь на каком-нибудь празднестве и поглощены интересной беседой. Внезапно вы слышите свое имя, негромко произнесенное кем-то в другой группе гостей. Вы быстро переключаете внимание на разговор, происходящий между этими гостями, и можете услышать кое-что интересное о себе. Но в это время вы перестаете слышать, что говорят в той группе, где вы сидите (или стоите), тем самым упуская нить прежнего разговора. вы настроились на вторую группу и отключились от первой. Именно высокая значимость сигнала (а не его интенсивность), желание узнать, что о вас думают другие гости, определили изменение направления вашего внимания.

Любая деятельность человека требует выделения объекта и сосредоточенности на нем – т.е. *внимания* к нему. Часто вниманием объясняют успехи в учебе и работе, а невниманием – ошибки, промахи и неудачи. Особенности внимания диагностируются при приеме детей в школу, при отборе для самой разной профессиональной деятельности, а также для определения текущего состояния человека.

Внимание не обнаруживается в «чистом» виде, функционально оно всегда «внимание к чему-то». Внимание тесно связано с *волей*¹ человека. Поэтому внимание следует рассматривать, с одной стороны, как психофизиологический *процесс*, с другой стороны, как *состояние* человека, характеризующее динамические особенности познавательных процессов.

Внимание – это динамическая характеристика протекания познавательной деятельности: выражает преимущественную связь психической деятельности с определенным объектом, на котором она сосредоточена. В каждый отдельный момент сознание человека направляется на те предметы и явления, которые являются для него наиболее важными и значимыми.

Вниманием называют *направленность* и *сосредоточенность* сознания на определенных объектах или определенной деятельности при отвлечении от всего остального.

Под *направленностью* понимают прежде всего *избирательный* характер психической деятельности, преднамеренный или непреднамеренный выбор ее объектов. В понятие направленности включается также и сохранение деятельности в течение *необходимого времени*.

Сосредоточенность (углубленность) проявляется в следующем факте: чем труднее стоящая перед человеком задача, тем напряженнее, интенсивнее, углубленнее будет его внимание.

¹ *Воля* – это сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целесообразных действий и поступков.

В то же время сосредоточенность связана с отвлечением от всего постороннего.

Классификация внимания обычно производится путем разделения его по типу реакций. При этом выделяют следующие виды внимания: а) генетически и социально обусловленные; б) непосредственные и опосредованные; в) происходящие автоматически или требующие волевого контроля.

В первом случае можно выделить «природный», естественный компонент внимания, связанный обычно с проявлением инстинктов размножения самосохранения или с саморегуляцией организма. Социально обусловленное внимание – продукт обучения и воспитания. Например, голый человек, появившийся среди бела дня на центральной улице большого города, привлечет к себе внимание не как субъект сексуального влечения (естественный тип внимания), а скорее, как нарушитель социального запрета, «табу», поддерживаемого основной массой населения.

Особый интерес психологов всегда вызывало *произвольное внимание*, требующее сознательного самоконтроля и сопровождаемое чувством усилия над собой, в некотором смысле *самопринуждением* индивида. Субъект внимания в этом случае подавляет свои произвольные реакции во имя долга, высших целей, разумной необходимости и т.п.

Например, внезапно влетевший в аудиторию воробей вызовет произвольное внимание, а попытка понять и зафиксировать содержание серьезной лекции потребует произвольного внимания, связанного с волевой регуляцией.

Разделение внимания на *произвольное* и *непроизвольное* обнаруживается уже у Аристотеля. Впоследствии психологами было проведено полное и всестороннее описание всех разновидностей и свойств внимания [Джемс, 1991].

Произвольное внимание в значительной мере и продукт, и условие нашей цивилизации, сделавшей необходимым *непривлекательный труд* – и физический, и умственный.

По мнению французского психолога Т. Рибо, до возникновения цивилизации произвольное внимание практически не существовало. Дикарь со страстью предаётся охоте, войне, игре, но **постоянный труд** вызывает у него презрение. Исследователи отмечали, что даже полудоминированные племена чувствуют отвращение к длительному напряжённому труду. А именно такой труд предполагает применение произвольного внимания.

Непроизвольное внимание возникает:

а) вследствие *внешних причин* – особенностей раздражителей (к которым относятся сила и неожиданность раздражителя; новизна, необычность, контрастность раздражителя; подвижность объекта);

б) вследствие *внутренних побуждений*, направленности и интересов личности.

Внимание, которое возникает вследствие сознательно поставленной цели, называют **произвольным**, или **преднамеренным**. Такое внимание всегда требует определенных *волевых усилий*. Предрасположенность к произвольному вниманию является одним из факторов социального отбора, так как оно является не только условием эффективной работы интеллекта, но и способствует лучшему взаимопониманию людей, предотвращает конфликты между ними, т.е. даёт человеку дополнительные шансы для успешной социальной адаптации.

Помимо *произвольного* и *непроизвольного* внимания выделяют ещё и **послепроизвольное** внимание, называемое так потому, что оно, подобно произвольному, носит целенаправленный характер и требует первоначальных волевых усилий, но затем человек как бы «входит» в работу: интересными и значимыми становятся *содержание* и *процесс* деятельности, а не только ее результат. Послепроизвольное внимание характеризуется длительной сосредоточенностью, напряжённой интенсивностью умственной деятельности, высокой производительностью труда.

5.3.2. Свойства внимания

Важный вклад в раскрытие механизмов внимания внес А.А. Ухтомский¹. Согласно его представлениям, возбуждение распространяется по коре больших полушарий неравномерно и может создавать в ней временно господствующий очаг возбуждения – *доминанту*. Для доминирующего нервного центра характерна способность накапливать в себе возбуждение и тормозить работу других нервных центров.

Различают пять основных свойств внимания:

1) *сосредоточенность (концентрированность)* внимания – удержание внимания на одном объекте или одной деятельности при отвлечении от всего остального;

2) *устойчивость* внимания – длительное удержание внимания на предмете или на какой-либо деятельности. Определяется типом нервной системы, темпераментом, мотивацией (новизна, значимость потребности, личные интересы), а также внешними условиями деятельности человека. Устойчивость внимания поддерживается не только новизной поступающих стимулов, но и их повторением. Например, телевизионная реклама и в сотый раз привлекает внимание зрителя, даже (а может быть еще в большей степени именно в этом случае), если ее содержание совершенно нелепо;

3) *объем* внимания – количество объектов, которые воспринимаются вниманием с достаточной ясностью, т.е. охватываются вниманием *одномоментно* (у взрослого человека от 4 до 6 объектов, у ребенка не более 2–3). Объем внимания зависит не только от генетических факторов и возможностей кратковременной памяти индивида. Имеют значение характеристики воспринимаемых объектов (их однородность, взаимосвязи) и профессиональные навыки самого субъекта;

4) *распределение* внимания – одновременное внимание к двум или нескольким объектам при одновременном выполнении действий с ними или наблюдении за ними. При этом фор-

¹ Ухтомский А.А. (1875–1942) – советский физиолог, академик АН СССР, создатель учения о *доминанте* как физиологической основе внимания.

мируется несколько *фокусов* (центров) внимания, что дает возможность совершать две (или более) деятельности или следить за несколькими процессами одновременно, не упуская ни одного из них из поля внимания. Хрестоматийными примерами служат феноменальные способности Юлия Цезаря, который, по преданию, мог одновременно делать семь не связанных между собой дел, и Наполеона, который мог диктовать своим секретарям семь дипломатических документов одновременно;

5) *переключение* внимания – это перемещение внимания с одного объекта на другой или с одной деятельности на другую в связи с постановкой новой задачи. С переключением функционально связаны и два разнонаправленных процесса: включение и отключение внимания. Переключение может быть произвольным, тогда его скорость – это показатель степени волевого контроля субъекта над своим восприятием, и непроизвольным, связанным с отвлечением, что является показателем неустойчивости психики, либо свидетельствует о появлении сильных неожиданных раздражителей.

Внимание проявляется во внешних признаках поведения человека, таких как мимика, разнообразные телодвижения и т.д.

5.3.3. Отвлекаемость внимания и рассеянность

Отвлекаемость (отвлечение) внимания – это непроизвольное переключение внимания с одного объекта на другой. Оно возникает при действии посторонних раздражителей на человека, занятого в этот момент какой-либо деятельностью. Отвлекаемость может быть *внешней* и *внутренней*.

Внешняя отвлекаемость возникает под действием внешних раздражителей; при этом произвольное внимание становится непроизвольным. Наиболее отвлекают предметы или явления, которые появляются внезапно и действует с меняющейся силой и частотой.

Внутренняя отвлекаемость внимания возникает под влиянием сильных переживаний, посторонних эмоций, из-за отсутствия интереса и чувства ответственности за выполняемое в данный момент дело.

Рассеянность называют неспособность человека сосредоточиться на чем-либо определенном в течение длительного времени. Встречаются два вида рассеянности: *мнимая* и *подлинная*.

Мнимая рассеянность – это невнимание человека к непосредственно окружающим предметам и явлениям, вызванная крайней сосредоточенностью его внимания на каком-либо предмете. Мнимая рассеянность – результат большой *сосредоточенности* и узости внимания. Иногда ее называют «профессорской», так как она зачастую встречается у людей этой категории. Внимание *ученого* может быть настолько сконцентрировано на занимающей его проблеме, что он не слышит обращенные к нему вопросы, отвечает невпопад, не узнает знакомых при случайной встрече и т.п. «При сосредоточенном *думании*, – пишет И.П. Павлов, – при увлечении каким-нибудь интересным делом мы не видим и не слышим, что около нас происходит». Физиологической основой мнимой рассеянности является мощный *очаг возбуждения* в коре головного мозга, вызывающий торможение в окружающих его участках по закону отрицательной индукции.

Человек, страдающий **подлинной** *рассеянностью*, с трудом удерживает произвольное внимание на каком-либо объекте или действии. Причины подлинно рассеянного внимания разнообразны. Это может быть расстройство нервной системы, различные соматические заболевания. Иногда рассеянность появляется в результате физического и умственного переутомления, тяжелых переживаний.

5.4. Память

Все жалуются на свою память, но никто не жалуется на свой разум.

Франсуа Ларошфуко (1613–1680),
французский писатель

5.4.1. Основные процессы памяти

Благодаря высокому уровню нашей психики мы многое можем и многое умеем. В свою очередь, психическое развитие

возможно потому, что мы можем сохранять в *памяти* приобретенный опыт и знания. Все, что мы узнаем, каждое наше переживание, впечатление или действие оставляют в нашей памяти след, который может сохраняться длительное время и при соответствующих условиях проявляться вновь, в том числе и на уровне сознания.

Память – это процессы организации и сохранения прошлого опыта, дающие возможность его повторного использования в деятельности или возвращения в сферу сознания.

Память связывает прошлое субъекта с его настоящим и будущим и является важнейшей познавательной функцией, лежащей в основе развития и обучения.

Образы предметов и явлений, которые возникают в мозгу в результате воздействия этих предметов и явлений на анализаторы, не исчезают бесследно. Они сохраняются и в отсутствие этих предметов и явлений в виде *представлений памяти* – образов тех предметов и явлений, которые мы воспринимали раньше, а теперь воспроизводим мысленно. Различают следующие виды представлений памяти: *зрительные; слуховые; обонятельные; вкусовые; осязательные*. Представления памяти по сравнению с *образами восприятия*, конечно, бледнее, но все же они составляют важный элемент нашего закрепленного прошлого опыта.

Память – сложная психическая деятельность. В ее составе можно выделить отдельные *мнемические* процессы, основные из которых – *запоминание, сохранение, забывание, воспроизведение и узнавание*.

Запоминание с точки зрения физиологии – это процесс образования и закрепления в мозгу *следов* возбуждения. Психологи рассматривают запоминание как психическую деятельность человека, направленную на закрепление в памяти новой информации путем связывания ее с уже приобретенными ранее знаниями. Связь между отдельными событиями, фактами,

предметами или явлениями, отраженными в нашем сознании и закрепленными в нашей памяти, называют *ассоциацией*. Без ассоциаций невозможна нормальная психическая деятельность человека, в том числе деятельность памяти.

Сохранение – это удержание заученного в памяти, т.е. сохранение следов и связей в мозгу. **Забывание** – исчезновение, выпадение из памяти, процесс угасания, ликвидации следов, затормаживания связей. Эти два процесса, противоположные по характеру, представляют собой разные характеристики двуединого процесса: сохранение – это борьба с забыванием. Забывание – весьма целесообразный и естественный процесс. Если бы его не существовало, наш мозг был бы заполнен множеством ненужной информации. Поэтому, говоря, что сохранение – это борьба с забыванием, под сохранением мы подразумеваем сохранение *нужной* информации.

Результаты запоминания и сохранения проявляются в *узнавании* и *воспроизведении*.

Воспроизведение – процесс появления в сознании представлений памяти, ранее воспринятых мыслей, осуществление заученных движений. **Узнавание** – появление чувства «знакомости» при повторном восприятии. *Воспроизведение* отличается от *узнавания* тем, что образы, закрепленные в памяти, «оживают» без опоры на вторичное восприятие. Эти два процесса похожи, но все же различаются. Действительно, осознать «знакомость» какого-либо факта, когда он становится известен, намного легче, чем самому вспомнить этот факт.

5.4.2. Виды и уровни памяти

Виды проявления памяти чрезвычайно многообразны. Это объясняется тем, что память обслуживает все формы многообразной деятельности человека. В основу видовой классификации памяти положены три основных критерия (признака):

- 1) объект запоминания, т.е. то, что запоминается;
- 2) степень волевой регуляции памяти (с этой точки зрения различают произвольную и произвольную память);
- 3) длительность сохранения в памяти.

В соответствии с указанными критериями различают следующие **виды памяти**: образная память; словесно-логическая память; двигательная (моторная) память; эмоциональная память.

Образная память – это запоминание, сохранение и воспроизведение *образов* ранее воспринимавшихся предметов и явлений действительности. В образной памяти различают следующие подвиды: зрительную; слуховую; осязательную; обонятельную; вкусовую.

Словесно-логическая память выражается в запоминании, сохранении и воспроизведении мыслей, понятий, суждений, словесных формулировок. Кроме того, в словесно-логической форме хранятся также сознательно планируемые программы деятельности. Этот вид памяти присущ только человеку.

Двигательная (моторная) память проявляется в запоминании и воспроизведении *движений* и их систем. Она лежит в основе выработки и формирования двигательных навыков (ходьбы, письма, трудовых и профессиональных навыков). Установлено, что мысленное представление какого-либо движения всегда сопровождается едва заметными, зачаточными движениями соответствующих мышц.

Эмоциональная память – память на пережитые чувства. Пережитые человеком положительные и отрицательные эмоции не исчезают бесследно. Они запоминаются посредством эмоциональной памяти. Эмоциональная память имеет очень большое значение в формировании *личности* человека. Пережитые и сохраненные эмоции выступают как побудительные силы к совершению и отказу от того или иного поступка. Эмоциональная память – важнейшее условие духовного развития человека.

Существует несколько **уровней памяти**, на каждом из которых может сохраняться информация:

а) *сенсорная* («мгновенная», или *непосредственная*) *память*. Сенсорная память хранит довольно точную информацию, поступившую из всех источников, на уровне рецепторов в течение 0,1–0,5 секунды. Затем она быстро теряется и через 1–2 секунды остается порядка восьми символов, которые переходят в оперативную память;

б) *кратковременная память*. Объем этой памяти индивидуален. Он характеризует природную память человека и сохраняется, как правило, в течение всей жизни. Объем кратковременной памяти характеризует способность человека механически, т.е. без использования специальных приемов, запоминать воспринимаемую информацию. В этой памяти только что полученная информация хранится около 20 секунд. Кратковременная память играет очень большую роль в жизни человека. Благодаря ей перерабатывается значительный объем информации, сразу же отсеивается ненужная и остается потенциально полезная. Вследствие этого не происходит перегрузки долговременной памяти. В целом же кратковременная память предназначена для организации мышления, и в этом она очень похожа на *оперативную память*;

г) *оперативная память* позволяет сохранять текущую информацию на время, необходимое для решения тех или иных практических задач. Это время в реальных условиях измеряется от нескольких секунд до нескольких минут. При переводе информации из *непосредственной* (сенсорной) памяти в *оперативную* происходит ее отбор (селекция) по критериям, определяемым решаемой задачей. Объем оперативной памяти является ее важнейшей характеристикой, определяемой количеством запоминаемых при однократном предъявлении стимулов и почти не зависит от их информационного содержания. Средний объем оперативной памяти составляет 7 ± 2 символа¹. Оперативная память человека выполняет функции буфера с ограниченной емкостью, способного поглощать и удерживать входящую информацию. Вновь поступивший в буфер сигнал вытесняет оттуда один из поступивших ранее, если он не перешел к этому времени в долговременную память. Поэтому сигналы, поступившие в буфер первыми и последними, закрепляются в нем прочнее по сравнению с сигналами средней части предъявляемой последовательности;

в) *долговременная память*. Этот вид памяти обеспечивает хранение информации в течение длительного времени (часы,

¹ В качестве *символов* могут быть двоичные знаки, десятичные цифры, буквы, односложные слова, отдельные зрительные изображения и т.д.

дни, месяцы, годы). Объем долговременной памяти ограничен не числом стимулов, а количеством сохраняемой информации. В процессе перевода *оперативной* информации в *долговременную* происходит *преобразование информации*, направленное на выделение информационного содержания сигналов, отсеивание ненужной информации, становящейся помехой при запоминании. В то же время избыточная информация, не создавая дополнительной нагрузки на память, облегчает запоминание. Процесс перевода информации из *кратковременной* памяти – в *долговременную* может осуществляться *непроизвольно*, не требуя специальных усилий и даже не осознаваясь, и может быть *произвольным*, требующим специальной активности и усилий субъекта. В этом случае оказывается важным нахождение смысловых и логических связей между блоками информации, а также повторение материала;

Информация в долговременной памяти хранится в визуальном, аудиальном и семантическом коде. Доминирующим является семантический код, основанный на смысловой сортировке материала;

д) *промежуточная память* обеспечивает сохранение информации в течение нескольких часов. В течение дня промежуточная память заполняется, а во время сна очищается.

Запоминание может быть *произвольным*, основанным на соответствующей *установке*, связанной с выполнением *данной деятельности* и требующим специальных усилий субъекта, или *непроизвольным* – когда установка на запоминание отсутствует, а запоминание просто сопровождает *другую деятельность*.

Запоминание может протекать с различной степенью *осмысленности*, с различной глубиной *понимания*. Но все же безусловной и существенной опорой памяти, необходимым условием успешного запоминания всегда является мышление. В соответствии с этим обычно различают *механическое* и *логическое (смысловое)* запоминание. Осмысленное запоминание основывается на логических связях, отражает наиболее важные и существенные отношения объектов и явлений. Механическое запоминание основывается на единичных и малозначительных

связях, отражающих внешнюю сторону явлений, а успех определяется в основном *многократностью повторений*. Этим объясняется преимущество осмысленного запоминания.

Успех запоминания определяется правильной *организацией процесса*. Сохранение заученного материала обеспечивается: 1) осмысленностью и прочностью запоминания; 2) повторением.

Запоминание, опирающееся на содержательные и активные способы работы с материалом, является наиболее продуктивным. Повторение, которое является важнейшим компонентом обучения, должно быть осознанным, осмысленным и активным. Поэтому лучший вид повторения – это включение освоенного материала в следующую деятельность (применение его) с тем, чтобы повторение каждый раз проводилось на новом уровне осознания и в новых связях. Важным условием эффективного заучивания является правильное распределение *повторений во времени*.

Установлено, что *концентрированное* во времени повторение всегда дает значительно меньший эффект, а при распределении повторений во времени запоминание оказывается более продуктивным. Наиболее благоприятные результаты при распределенном повторении получаются тогда, когда перерывы в заучивании не очень длительные. Педагогический опыт показывает, что поспешная подготовка к экзамену не приводит к прочному закреплению знаний. Повторения перед экзаменом должны быть последним звеном в общей цепи систематического повторения материала на протяжении всего семестра¹.

Процесс, противоположный запоминанию, сохранению и воспроизведению материала, является *забыванием*. Это естественный, биологически целесообразный для организма процесс. Он обусловлен угасанием временных нервных связей, утративших свое значение и поэтому не подкрепляемых. Забывание характеризуется постепенным уменьшением возможностей запоминания и воспроизведения имеющегося в памяти материала.

¹ В психологии известен «эффект Зейгарник» – явление, заключающееся в том, что человеком лучше запоминаются его незавершенные действия.

Но бороться с забыванием необходимо, поскольку часто забывается нужное, важное, полезное. Забывание бывает *полным* или *частичным*, *длительным* или *временным*.

При **полном забывании** невозможно ни воспроизведение, ни узнавание материала. О **частичном забывании** говорят, если человек все же воспроизводит информацию, но с ошибками, или узнает, но не может воспроизвести. **Длительное забывание** характеризуется тем, что на протяжении некоторого времени человеку не удается вспомнить что-либо из забытого. Если же с течением времени человеку удастся что-то воспроизвести, то говорят о **временном забывании**.

Процесс забывания (характеризующийся так называемой кривой Г. Эббингауза), протекает *неравномерно* – сначала забывание проходит быстрее, потом медленнее. Усвоенная информация наиболее значительно уменьшается за первые 9 часов (с исходных 100% она падает до 35%), оставшееся через несколько дней число удержанных в памяти элементов остается примерно одинаковым.

В конкретных условиях *забывание* зависит от *прочности запоминания* сведений, степени *организации* их в *смысловые* блоки, *установки* личности на длительное хранение информации, индивидуальных особенностей памяти, характера знаний в *период* между заучиванием и контрольным воспроизведением. Если этот период заполнен бодрствованием и умственной работой, но без использования заученной информации, то забывание протекает быстрее, чем во сне.

Несмотря на эту закономерность, психологами был замечен феномен, называемый **реминисценцией**. Суть его в том, что запомненные данные (заученный материал, подробности увиденного события и т.д.) воспроизводятся лучше не сразу, а спустя некоторое время, после перерыва в деятельности, сна, отдыха – обычно через 1–2 дня.

Факторы, действующие на процесс забывания.

1) Первый и самый очевидный из них – *время*. Очевидно, что забывание происходит с течением времени. Поэтому важным средством против забывания является *повторение*.

2) Забывание зависит от *деятельности*, которая предшествовала запоминанию и последовала после него.

3) Еще одним фактором забывания является степень *активности* имеющейся информации: если информация не *используется*, она, естественно, забывается.

4) Забывание может быть обусловлено работой *защитных психологических механизмов* (по З. Фрейду) нашей психики, которые *вытесняют* из сознания в подсознание травмирующие нас впечатления.

5.5. Мышление

Мышление – это орудие высшей ориентировки человека в окружающем мире и в себе самом.

И.П. Павлов

Мышление является предметом комплексных, междисциплинарных исследований. В *философии* изучается соотношение материи и мышления, возможности и пути познания мира с помощью мышления. Основные формы мышления (понятие, суждение, умозаключение) рассматриваются *формальной логикой*. Кибернетика рассматривает мышление как информационный процесс, фиксируя общее и различное в работе ЭВМ и мышлении. Психология изучает мышление как познавательную деятельность.

5.5.1. Мышление и интеллект

Многие люди охотно готовы считать себя *разумными животными* – и только. Но даже в этом случае необходимо четко определиться, что такое разум, чем отличается умственный процесс, который называют «мышлением», от множества других.

Мышление и интеллект – близкие по содержанию термины. Интеллекту в обыденной речи соответствует слово «ум». Мы говорим «умный человек», обозначая этим индивидуальные осо-

бенности интеллекта. Термину «мышление» можно поставить в соответствие слово «обдумывание». Слова «ум» и «интеллект» выражают *свойство*, способность, а «обдумывание» – это *процесс*. Интеллект – это способность к мышлению, а мышление – процесс реализации интеллекта.

Мышление в чистом виде как совершенно независимый самодостаточный процесс реально не существует, оно неотделимо от восприятия, внимания, воображения, памяти, речи и т.п.

Мышление – это социально обусловленный, неразрывно связанный с речью познавательный психический процесс. Мышление характеризуется обобщенным и опосредованным отражением связей и отношений между объектами окружающей действительности.

Таким образом, мышление определяется как *опосредованное* и *обобщенное* познание реальности.

Например, посмотрев в окно, человек видит, что крыша соседнего дома мокрая. Это акт *восприятия*. Если же человек по виду мокрой крыши заключает, что прошел дождь, то мы имеем дело с актом мышления, хотя и очень простым. Мышление является опосредованным в том смысле, что выходит за пределы непосредственно данного. По одному факту мы выводим заключение о другом. В случае мышления мы имеем дело не просто с созданием *умственной модели* на основании наблюдения внешнего мира. Процесс мышления значительно сложнее: сначала создается модель внешних условий, а затем из нее выводится следующая модель.

Кроме того, неоправданно называть мышлением наши *простейшие реакции*: однозначные характеристики, механические перечисления и повторения, потоки расплывчатых воспоминаний, случайных ассоциаций. Мы подобным образом не мыслим, а скорее, привычно и в общем-то правильно реагируем на обстоятельства своего инерционного пребывания в этом мире: «На второе была рыба... (пауза). С рисом... (пауза). Вкусно». Подобные умственные процессы отличаются от мышления тем,

что они *репродуктивны*, мышление же в строгом смысле этого слова – *продуктивно* [Джемс, 1991].

Мышление представляет собой способность ориентироваться в новых для нас данных, способность понимать их. Это понимание реализуется в образовании относительно нового знания, отсутствовавшего у мыслящего человека до этого момента. Причем мышление – это прежде всего осознание и понимание не конкретных, а общих свойств и закономерностей, которые непосредственно («наглядно») человеку в его опыте *не даны*. Их надо осмыслить, как бы «вывести» или «вычлениить».

Важнейшая функция мышления – расширение границ познания путем выхода за пределы чувственного восприятия. С помощью мышления человек познает окружающий мир во всем его многообразии, свойствах и отношениях. С точки зрения адаптации, преимущество, которое дает человеку мышление, заключается в том, что с его помощью он может «не сходя с места» и таким образом находясь в безопасном положении «проиграть в уме» различные варианты возможных (и невозможных) событий.

Задачей мышления является то, что оно раскрывает отношения между предметами, выявляет связи между предметами и отделяет эти связи от случайных совпадений. Мышление – составная часть и объект самосознания личности, в структуру которого входят:

- 1) понимание себя как субъекта мышления;
- 2) дифференциация «своих» и «чужих» мыслей;
- 3) осознание еще не решенной проблемы как своей;
- 4) осознание своего отношения к проблеме.

Многообразие мыслительных задач обусловило и многообразие видов, механизмов и способов мышления.

5.5.2. Виды мышления

Чаще всего мышление подразделяют на *теоретическое* и *практическое*. При этом в теоретическом мышлении выделяют *понятийное* и *образное* мышление, а в практическом – *нагляд-*

но-образное и наглядно-действенное. В итоге получается *четыре вида мышления*.

1) *Наглядно-действенное* мышление – опирается на реальные предметы, на их преобразование. Этот вид мышления широко представлен у людей, занятым производительным трудом, результатом которого является создание какого-либо материального продукта.

2) *Наглядно-образное* мышление осуществляется непосредственно при восприятии окружающей действительности и без этого существовать не может. Это тот случай, когда человек вскрывает связи и отношения, не физически перемещая предметы, а соотнося друг с другом образы одного и того же предмета или образы различных предметов. Мысля *наглядно-образно*, мы «привязаны» к действительности, а необходимые образы извлекаются из *памяти*. Важной особенностью этого вида мышления является возможность *невероятного* сопоставления предметов и свойств. Этот вид мышления необходим диспетчеру авиалиний, цыганке-гадалке, выбирающей подходящего клиента, вору-карманнику и др.

3) *Образное* мышление – характеризуется тем, что при решении мыслительных задач соответствующие образы мысленно преобразуются так, что в результате манипулирования ими мы можем найти решение интересующей нас задачи. Чаще такой вид мышления преобладает у людей, деятельность которых связана с *творчеством*. В прошлые века в связи с ним называли имена поэтов, художников, архитекторов. В наше время этих имен уже никто не знает, поэтому вспомните о знаменитых портных, парикмахерах, парфюмерах и постановщиках телешоу.

4) *Понятийное (словесно-логическое)* мышление – отличается тем, что в нем осуществляются *логические операции с понятиями*. При этом, решая те или иные умственные задачи, мы не обращаемся к поиску эмпирических (т.е. полученных опытным путем) данных, а пользуемся готовыми знаниями, полученными другими людьми и выраженными в форме *понятий, суждений, умозаключений*. Следует помнить, что основной фактор

успешного решения задач с помощью абстрактного (понятийного) мышления – полнота и надежность исходной информации. Понимая это, сформулируем некоторые советы по взаимодействию с различными специалистами-теоретиками.

Учитывая вышесказанное, отнеситесь с доверием к выводам теоретика-астронома, постарайтесь не попадать на прием к врачу-теоретику и побыстрее забудьте советы теоретиков от педагогики, сексологии, диетологии, а если не сможете их забыть, уверенно **делайте все наоборот**. Что же касается прогнозов футурологов, политологов, экономистов-теоретиков и проч., к ним следует относиться спокойно, без иронии и насмешек. По милости Господней все может осуществиться, даже их прогнозы. Но, разумеется, не здесь, не сейчас, и это самое успокаивающее, – не при вашей жизни.

Понятийное и *образное* мышление, являясь разновидностями теоретического мышления, на практике постоянно *взаимодействуют* и *взаимодополняют* друг-друга. *Понятийное* мышление дает точное и обобщенное отражение действительности, но это отражение *абстрактно*. В свою очередь, *образное* мышление позволяет получить *конкретное субъективное* отражение окружающей нас действительности. Совместно же они обеспечивают глубокое и разностороннее отражение окружающей нас реальности.

В реальной жизни столь жесткой дифференциации быть не может. Тому же карманнику для удачного определения потенциальной жертвы требуется наглядно-образное мышление (подбор индивида невнимательного, рассеянного, чем-то сильно возбужденного или подавленного), а для самой кражи – наглядно-действенное мышление, то, что называется «ручным интеллектом».

Все четыре *вида мышления* не просто сосуществуют, а обычно необходимы для большинства видов деятельности. И лишь в узкоспециализированных сферах отчетливо проявляется доминирование одного из них.

Рассмотренные четыре вида мышления могут рассматриваться и как *уровни* его развития (последовательность их представления в тексте отражает и ступени интеллектуального развития ребенка). *Теоретическое* мышление считается более совершенным, чем *практическое*, а *понятийное* представляет более высокий уровень развития, чем *образное*.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Каково значение ощущений в жизни человека? Назовите основные виды и функции ощущений.
2. В чем специфика восприятия (как уровня переработки информации) по сравнению с ощущениями?
3. Какие факторы влияют на характер восприятия?
4. В чем проявляется индивидуальность процесса восприятия?
5. С чем связаны и как могут проявляться нарушения восприятия?
6. Что такое внимание, каковы его основные виды и свойства? От чего зависит реакция внимания?
7. Каковы основные *мнемические* процессы, виды и уровни памяти?
8. Что такое мышление? Что такое интеллект? В чем их различие?
9. За счет чего интеллект обеспечивает адаптацию субъекта к среде?
10. Назовите и охарактеризуйте основные виды мышления.

Рекомендуемая литература к главе 5

1. *Джемс У.* Психология: пер с англ. – М.: Педагогика, 1991.
2. *Крысько В.Г.* Общая психология в схемах и комментарии к ним. – М.: Флинта, 1998. – 192 с.
3. *Маклаков А.Г.* Общая психология. – СПб.: Питер, 2000.
4. Общая психология: курс лекций / сост. Е.И. Рогов. – М.: ВЛАДОС, 1999.
5. Психология. Учебник для технических вузов / под общ. ред. В.Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2000.
6. Справочник по инженерной психологии / под ред. Б.Ф. Ломова. – М.: Машиностроение, 1982.

7. *Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е.* Психология и педагогика для технических вузов: учебник для вузов. – Ростов н/Д: Феникс, 2004.
8. *Реан А.А., Бордовская Н.Б., Розум С.И.* Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2007.

Глава 6. ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Очень трудно избежать двух вещей:
тупоумия, если замкнуться в своей
специальности, и неосновательности,
если выйти за ее пределы.*

Иоганн Вольфганг Гёте (1749–1832),
немецкий писатель, мыслитель
и естествоиспытатель

В настоящее время действует государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования для направления подготовки дипломированного специалиста «Электротехника, электромеханика и электротехнологии (квалификация – инженер)». Стандарт включает перечень образовательных программ по десяти специальностям, в том числе «Электромеханика», «Электрооборудование и электрохозяйство предприятий, организаций и учреждений» и др.

В указанном образовательном стандарте выделяются следующие *виды профессиональной деятельности* выпускников: 1) проектно-конструкторская; 2) исследовательская; 3) эксплуатационное и сервисное обслуживание электрооборудования, электроприводов и систем автоматизации; 4) монтажно-наладочная; 5) организационно-управленческая. Для успешного осуществления каждого из указанных видов деятельности инженер-электрик должен быть подготовлен к решению целого комплекса профессиональных задач.

Профессиональная деятельность инженера-электрика не ограничивается технической частью (электрическим устройством, схемой электроснабжения, электроприводом и т.д.) производственной системы. Это техническое устройство в конечном счете будет выступать в качестве средства взаимодействия с другими людьми – специалистами смежных электротехнических профессий, а также с технологами. Таким образом, рабо-

та инженера-электрика идет не в «человеческом вакууме», а в условиях человеческого окружения, требующего постоянного взаимодействия и общения в процессе совместного труда.

В общем случае профессиональная деятельность инженера включает в себя четыре группы задач [Грачев, 1998]:

- специальные;
- экономико-организационные;
- по подбору, расстановке, обучению и воспитанию людей;
- по совершенствованию подготовки и всестороннему развитию себя как специалиста (т.е. как субъекта труда и личности).

6.1. Деятельность как специфическая человеческая форма активности

Человек как *личность* формируется на основе природных свойств (пол, темперамент и т.д.) в процессе *активного взаимодействия с социальной средой* и в *деятельности*¹ (рис. 1). Для формирования *личности профессионала* необходимы те же факторы: активное взаимодействие с представителями профессионального сообщества и деятельность в избранном направлении.

Деятельность – это активное взаимодействие с окружающей действительностью, в ходе которого человек выступает как субъект, целенаправленный на объект и удовлетворяющий таким образом свои потребности.

Таким образом, деятельность всегда осуществляется по схеме «субъект-объект», причем в качестве *субъекта* (носителя активности) может выступать *личность* или *группа*, а в качестве *объекта* – либо *предметы* (это будет предметная деятельность), либо другие *субъекты* (тогда это будет общение).

¹ Основной и исторически первичной формой *деятельности* является *труд, сыгравший решающую роль в развитии физических и духовных свойств человека*.

Типология человеческой деятельности (по Г.В. Сухомольскому)

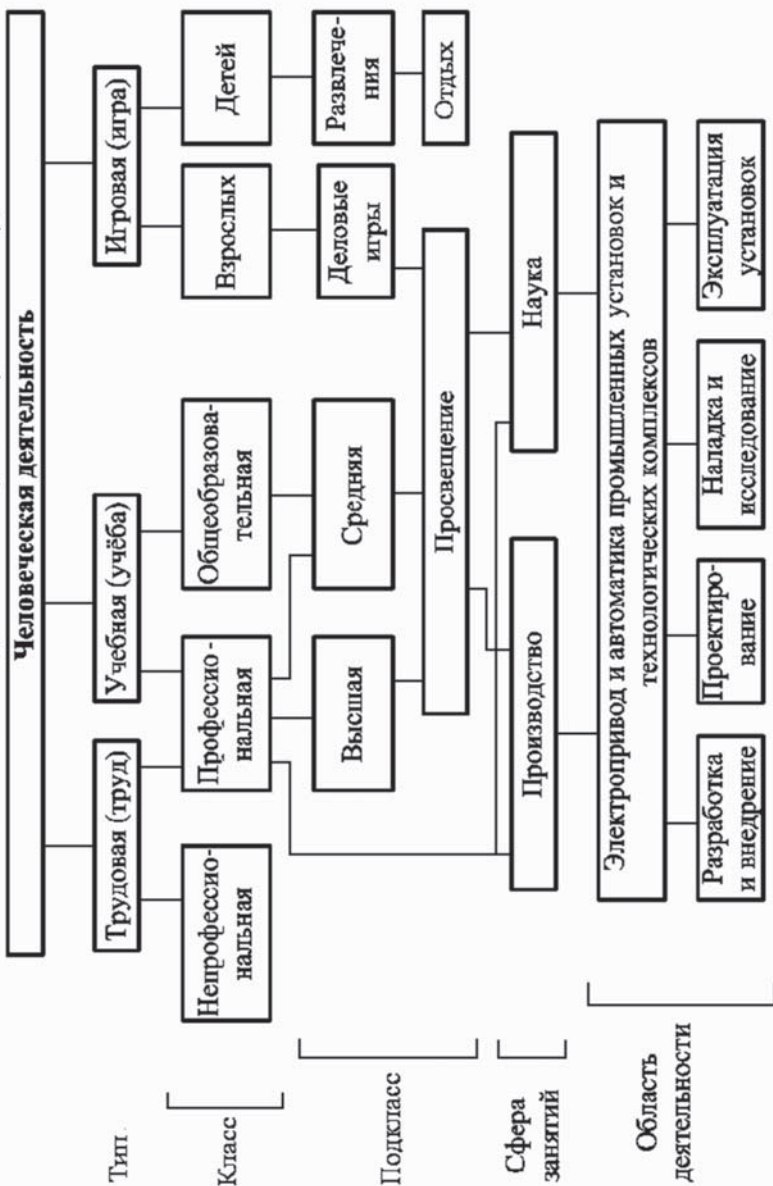


Рис. 11. Классификация видов деятельности

На рисунке 11 в виде блок-схемы приводится классификация деятельности, предложенная Г.В. Суходольским. Она построена по **иерархическому** принципу и включает в себя типы деятельности, которые, в свою очередь, включают в себя классы и подклассы, далее – сферы занятий и конкретные области деятельности.

В общую классификацию нами включены основные области деятельности инженеров-электриков, подготавливаемых в вузе по специальности «Электропривод и автоматика промышленных установок и технологических комплексов».

Из всех видов деятельности особое значение для нас имеет *профессиональная* деятельность. Профессионализм всегда соотносится с различными аспектами *зрелости* работника, соответственно этому выделяют следующие виды профессиональной компетентности:

- **специальная** (или, иначе, **деятельностная** профкомпетентность) – характеризует владение деятельностью на *высоком профессиональном уровне*;
- **социальная** профкомпетентность – характеризует владение способами *совместной* профессиональной деятельности и *сотрудничества*, принятыми в *профессиональном сообществе* приемами профессионального общения;
- **личностная** профкомпетентность – характеризует владение способами *самовыражения* и саморазвития, средствам противостояния профессиональной деформации *личности*;
- **индивидуальная** профкомпетентность – характеризует владение приемами *саморегуляции* и саморазвития *индивидуальности* в рамках профессии, способность к *творческому* проявлению своей индивидуальности.

Наличие всех аспектов компетентности означает достижение человеком зрелости в своей профессиональной деятельности, общении и сотрудничестве, характеризует становление личности и индивидуальности профессионала. Отметим, что у человека могут быть представлены не все виды компетентности, что необходимо учитывать в его профессиональной характеристике.

6.1.1. Психологическая структура деятельности

Для анализа удобно использовать общую *психологическую структуру деятельности*, представленную на рис. 12 в виде следующей последовательной цепочки:



Рис. 12. Психологическая структура деятельности

Побудителем деятельности являются потребности, возникающие у человека, т.е. *нужда в чем-то, лежащем во вне и необходимом для его существования и развития*. Появление потребностей еще само по себе не порождает деятельности: потребности создают лишь определенное *влечение* человека к чему-то, что может их удовлетворить. Деятельность возникает только тогда, когда в сознании человека актуализируется конкретный объект, способный удовлетворить эти потребности и таким образом стать ее целью. Однако далеко не каждый подобный объект ею становится. Человеку свойственно выбирать *цель* деятельности не только исходя из ее возможности удовлетворять его непосредственные потребности, но и в значительно большей степени исходя из других материальных и идеальных результатов, вытекающих из его деятельности.

Например, человек осваивает новую профессию *не только* из-за заработка, но и ради более дальних результатов: получение хорошей специальности, завоевания авторитета, общественного признания, улучшения условий жизни и т.п.

Конкретное соотношение *цели, средств и результата* труда порождает соответствующие психологические *состояния* человека.

Профессиональная деятельность имеет самый разнообразный характер. Однако при использовании *кибернетического* подхода, который особенно эффективен при анализе *управленческой* деятельности специалиста (как в *человеко-технических*, так и в *организационных* системах) в общем случае можно выделить следующие *основные этапы* деятельности:

1. Прием информации, включая:
 - **восприятие** поступившей информации об управляемых объектах и основных свойствах среды;
 - **обнаружение** сигналов, несущих информацию;
 - **выделение** из них наиболее **значимых**, их расшифровка («декодирование»).
2. **Оценка и переработка** информации, включая:
 - **сопоставление заданных** (желаемых) и **текущих** (реальных) режимов функционирования управляемого объекта;
 - **анализ** и **обобщение** информации (запоминание информации, извлечение необходимых сведений из памяти).
3. **Принятие решения** в условиях неопределенности.
4. **Реализация** решения.

Исходя из содержания приведенных этапов, можно указать факторы, влияющие на эффективность профессиональной деятельности специалиста, задействованного в человеко-технической системе автоматического управления (САУ) технологическим процессом:

- **качество приема информации** зависит от вида и количества средств отображения информации;
- **оценка и переработка информации** зависит от способов представления (кодирования) информации, соответствия ее возможностям памяти и мышления человека;
- **принятие решения** определяется типом решаемой задачи, числом логических условий, сложностью анализа;
- **выполнение управляющих действий** зависит от числа органов управления, их типа и способа размещения.

На процесс принятия решения оказывают существенное влияние *индивидуально-психологические* качества специалистов. Рассматривая соотношение процессов построения (А) и контроля (К) гипотез, можно выделить следующие варианты принятия решения:

$A > K$ – *импульсивные* решения (процессы построения гипотез резко преобладают над контрольными процессами);

$A \geq K$ – решения *с риском*;

$A = K$ – *уравновешенные* решения;

$A \leq K$ – *осторожные* решения;

$A < K$ – *инертные* решения (контрольные процессы резко преобладают над процессами построения гипотез, протекающими медленно и неуверенно).

Людам с достаточно высоким уровнем интеллекта, как правило, свойственно ограничение крайних (импульсивного и инертного) и преобладание более *уравновешенных* типов решений. Наиболее эффективными (при наличии необходимых знаний) являются специалисты, сочетающие в своих решениях *риск с осмотрительностью*.

6.1.2. Профессионально важные качества инженеров-электриков

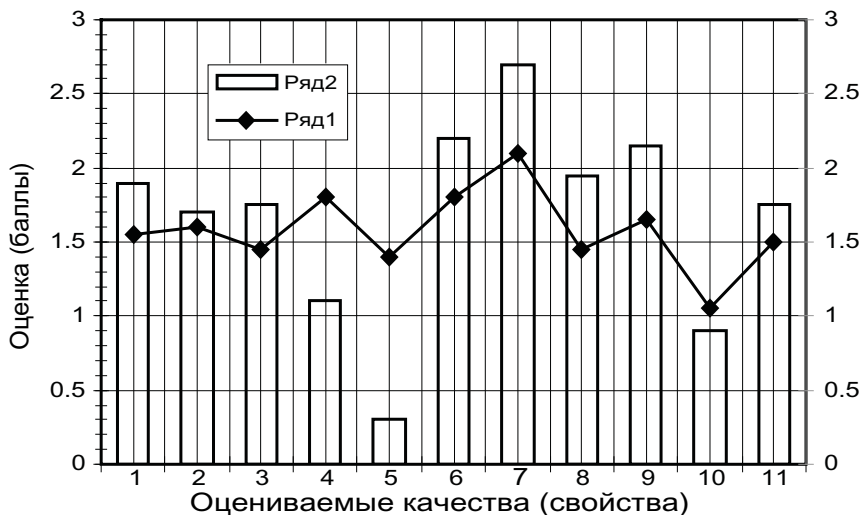
Профессионально важные качества (ПВК) субъекта труда – это такие характеристики человека, от которых зависит успешность его профессиональной деятельности. В качестве ПВК выделяют *индивидуально-психологические* (типологические) свойства индивида и *отношения личности* [Дмитриева, 1979].

К *индивидуально-психологическим свойствам* относятся психофизиологические свойства человека (темперамент, свойства нервной системы), особенности его психических процессов (сенсорные, перцептивные, аттенционные, мнемические, мыслительные), а также его эмоциональные, волевые, коммуникативные и другие свойства. *Отношения личности* включают отношения человека к себе, к другим людям, к труду, к своей профессии, тем или иным профессиональным задачам и т.д. К профессионально-важным качествам относят также мотивацию личности, ее направленность, смысловую сферу, характер [Толочек, 2006].

Конкретный набор ПВК для каждой деятельности специфичен (по их составу, по необходимой степени выраженности, по характеру взаимосвязей между ними).

На рисунке 13 в качестве примера показана выраженность ПВК, обеспечивающих успешность деятельности инженеров-электриков. Данные получены путем экспертного опроса инже-

неров-электриков, имеющих большой производственный стаж и опыт работы в действующих электроустановках (ряд 1). Для сравнения приводится оценка значимости тех же свойств студентами старших курсов (ряд 2), отражающих их представления о профессионально-важных качествах (ПВК) инженеров-электриков.



Ряд 1 – оценка представлений студентов старших курсов специальности «Электропривод и автоматика промышленных установок» о профессионально значимых качествах инженеров-электриков;

Ряд 2 – оценка тех же качеств квалифицированными специалистами-экспертами, имеющий большой опыт работы по специальности.

Рис. 13. Оценка выраженности ПВК для инженеров-электриков

На указанном рисунке используются следующие обозначения:

1. **Аттенционные** свойства (*внимание* – его избирательность, объем, устойчивость, распределение, переключение).

2. Наблюдательность.

3. **Мнемические** свойства (*память* – ее объем, скорость запоминания, прочность сохранения материала, точность и скорость воспроизведения и др.).

4. **Моторные** (*двигательные*) свойства – точность и скорость движений.

5. **Сенсорные** свойства (*чувствительность анализаторов*, способность к различению температуры, оттенков цвета и т.д.).

6. **Имажитивные** свойства (способность оперировать *образами* объектов, воображение, прогнозирующие свойства).

7. **Мыслительные** (*интеллектуальные*) свойства.

8. **Эмоциональная устойчивость**, *устойчивость к стрессу*.

9. **Волевые** качества.

10. **Речевые** (громкость, четкость, разборчивость речи).

11. **Коммуникативные** свойства (способность устанавливать межличностные контакты, общительность, организаторские способности).

Как видно из рис. 13, субъективные *представления студентов* не в полной степени соответствуют реальной значимости ряда ПВК специалиста. В частности, студенты недооценивают значение для выбранной ими специальности *мыслительных* способностей, а также *волевых* качеств и *имажитивных* свойств (в том числе способности *оперировать образами* и *прогностические способности*). В то же время эксперты, профессионалы высокой квалификации, оценивают данные качества как «*необходимые в большинстве случаев*» либо даже относят их к категории «*безусловно необходимых*» для данной специальности. С другой стороны, студенты явно переоценивают значимость для успешности в выбранной ими профессии *моторных* и *сенсорных* свойств.

6.1.3. Работоспособность и ее фазы

Под *работоспособностью* понимают способность человека выполнять трудовую деятельность в течение заданного времени с заданными эффективностью и качеством.

В процессе трудовой деятельности различают несколько *периодов* (фаз) работоспособности.

1. Фаза **вработываемости**. Характеризуется *повышением обменных процессов организма*. Длительность этого периода зависит от подготовленности, опыта работы и состояния человека. Сокращению времени вработываемости способствует предварительное проведение инструктажа.

2. Фаза **компенсации**. Характеризуется *устойчивой деятельностью*. Рабочие реакции точны, соответствуют требуемому ритму. Наблюдается стабильная мобилизация внимания, памяти, процессов переработки информации. Производительность труда и его качество на этом этапе – максимальны.

3. По истечении времени и в неблагоприятных условиях наступает фаза **субкомпенсации**. Характеризуется некоторым *снижением работоспособности* вследствие развития *утомления*, а также снижением *концентрации внимания*. Производительность труда может оставаться высокой, но *качество* труда – *снижается*. Происходит активация («форсирование») функциональных систем организма, вовлечение большей части его резервов. Физиологическая стойкость временно возрастает, но в дальнейшем наступает истощение жизненных сил организма.

4. Фаза **декомпенсации**. Характеризуется нарушением энергетического обеспечения деятельности. Изменяются мотивационные характеристики. *Значительно снижается эффективность труда*, его качество и надежность. Ухудшаются *социальные контакты* в коллективе. Возрастает число *ошибок*. Трудовая деятельность приобретает *изнурительный* характер. Ведущая *мотивация* направлена на *прекращение* деятельности.

5. Фаза **срыва деятельности**. Наступает при очень интенсивной или продолжительной работе.

Примечание: В процессе работы может появиться фаза **конечного порыва**. Ее суть в *экстренной мобилизации* функциональных резервов организма для обеспечения *резкого повышения работоспособности* под действием соответствующей *мотивации*, связанной с близким завершением работы.

Здесь выделены общие закономерности *динамики* работоспособности человека. Однако протекание указанных *фаз* (их продолжительности, интенсивности проявлений) у каждого конкретного человека может отличаться в силу его индивидуальных особенностей.

6.1.4. Закономерности формирования профессиональных навыков и умений

В процессе обучения, жизни и деятельности каждый человек накапливает знания, относящиеся к различным областям. В одних случаях усвоенные ранее знания (умения, навыки) могут служить основой и содействовать освоению новых знаний (умений, навыков). В других – возможно возникновение так называемой интерференции, т.е. отрицательного влияния усвоенных знаний (умений, навыков) на вновь усваиваемые.

Поэтому грамотный инженер-электрик, организатор работы первичного коллектива, должен представлять основные условия *взаимодействия* навыков, т.е. их *перенос* и *интерференцию*, а также *взаимодействие знаний, умений и навыков*.

На базе *знаний и навыков*, относящихся к определенному виду деятельности, формируются *умения* специалиста (рис. 14).

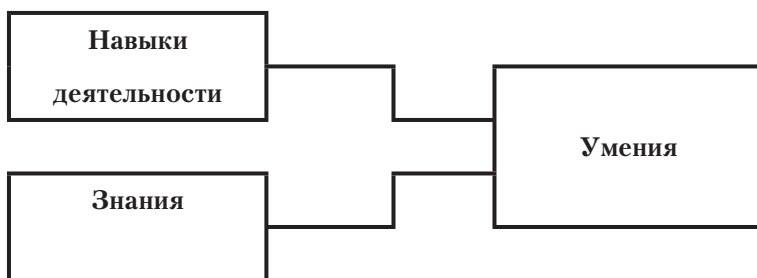


Рис. 14. Схема формирования умений на основе знаний и навыков деятельности

Умения проявляются при решении *нестандартных* задач, предполагают хорошую ориентировку специалиста в новых

условиях и выступают не как простое повторение прошлого опыта, а обязательно включают в себя *элементы творчества*. Умение всегда предполагает *самостоятельную* деятельность специалиста.

Умения и навыки формируются в неразрывном *единстве*. С одной стороны, овладение определенным кругом навыков является *необходимым условием* для *формирования умений*, с другой – человек, обладающий умением, может легко освоить новые навыки.

Навыки существуют не изолированно друг от друга. Они неизбежно вступают во взаимодействие. Учет взаимодействия навыков особенно важен тогда, когда специалист, овладевший одним навыком (например, работой с одним техническим устройством), вынужден осваивать другой (работу с новым техническим устройством). В нынешних условиях постоянных инноваций человек находится в условиях необходимости постоянно доучиваться и переучиваться.

Перенос навыка, сформированного в данном виде деятельности, на новые виды деятельности, является положительным явлением, позволяющим успешно и в короткие сроки осваивать новые виды деятельности. Выделяют следующие **условия переноса навыков**:

1) *сходство* или *тождество* выполняемых действий. Перенос навыка особенно успешно происходит в том случае, если человек ясно *понимает* и может *обобщить* черты сходства «нового» и «старого» навыка;

2) любой *навык*, которым обладает человек (особенно любой *умение*), оказывает *общее влияние на его психику*. Успешное обучение одному навыку создает *уверенность* в своих силах, повышает интерес к работе. Кроме того, формирование определенного круга навыков способствует *обострению восприятия* у человека.

Однако взаимодействие навыков включает не только перенос, но и *интерференцию*. Интерференция навыков выступает как негативное явление, когда «старый» навык *препятствует* формированию «нового» навыка, необходимого для успешного

осуществления некоторой новой деятельности. Одна из причин интерференции навыков – так называемое *ассоциативное торможение*. Из такого понимания *причин и психофизиологических механизмов* рассматриваемого явления и вытекают **условия преодоления интерференции навыков**:

1) **прочность** «старого» навыка: чем прочнее он усвоен, тем быстрее преодолевается его отрицательное влияние на «новый» навык. Это объясняется тем, что **действия**, входящие в **прочный** навык, **очень хорошо специализированы**;

2) **сознательное усвоение** «нового» навыка. Чем точнее субъект *проанализирует* особенности действий, характерных для «нового» навыка, тем быстрее он *преодолеет* негативное влияние «старого».

6.2. Психические состояния человека в труде

Психическое состояние – это относительно устойчивая структурная организация всех компонентов психики, выполняющая функцию активного взаимодействия человека с внешней средой, представленной в данный момент конкретной ситуации.

По своей структуре психические состояния – своего рода *синдромы*, отличающиеся по своему *знаку* (положительные – отрицательные), предметной *направленности*, *длительности*, *интенсивности*, *устойчивости* и одновременно проявляющиеся в познавательной, эмоциональной, волевой и других сферах психики.

Психические состояния, возникающие у человека в *труде* и являющиеся следствием особенностей его *условий*¹, подразделяются на:

1) относительно *устойчивые и длительные* по времени состояния. Такие состояния определяют **отношение** человека к конкретному производству и виду труда. Эти состояния (*удовлетворенности* или *неудовлетворенности* трудом, *заинтересо-*

¹ Такие психические состояния называют еще *функциональными* состояниями.

ванностью работой или безразличием к ней и т.п.) в большинстве случаев отражают **общий психологический настрой коллектива**.

2) *временные, ситуативные*, быстро проходящие состояния. Возникают они под влиянием *неполадок и неурядиц* в производственном процессе или во взаимоотношениях в коллективе;

3) состояния, возникающие *периодически* в ходе трудовой деятельности. Таких состояний много (состояние вработывания, повышения работоспособности, конечного порыва и т.д.)

6.2.1. Общие подходы и классификация состояний

Поскольку рассматриваемые *психические состояния* являются следствием трудовой деятельности человека, то целесообразно исходить из сложившихся в психологии труда подходов к описанию *деятельности* и, в частности, анализа *условий труда*. При психологическом анализе условий труда исходят из того, что любая деятельность характеризуется тремя основными элементами: осознанностью **цели**, наличием **средств** деятельности и получаемым **результатом**.

Преследуемая **цель** – получение некоторого продукта. При производстве вещественного продукта *цель* может быть описана в виде количественных требований, в форме чертежа или задана в виде примерного образца, перечня признаков и т.д. Назовем некоторые разновидности целей профессиональной деятельности (по Е.П. Климову):

- *распознать (разобрать, диагностировать, оценить и т.д.)*;
- *преобразовать (из «чего-то» во «что-то», а также сохранить)*;
- *изыскать (найти что-то неизвестное, нетривиальное, дать новое решение производственной, научной или другой задачи)*.

Используемые для достижения цели средства – это техника, энергия, информация. Сюда также относятся определенные правила (алгоритмы) действий; тогда речь идет о **способах** достижения цели.

Основное требование к полученному результату – **результат** должен соответствовать *цели*.

В табл. 4 приводятся комбинации возможных ситуаций в трудовой деятельности, продуцирующих соответствующие им психические состояния. Знаком «плюс» (+) обозначено наличие данной составляющей условий труда, знаком «минус» (–) – отсутствие ее.

Таблица 4

**Связь психических состояний
с условиями труда**

Психические состояния	Составляющие условий труда		
	Осознание цели	Достаточность средств	Очевидность результата
Функциональный комфорт	+	+	+
Психическое утомление	+	+	–
Психическая напряженность	+	–	+
Отсутствие мотивации	–	+	+
Эмоциональный стресс	+	–	–
Монотония	–	+	–
Тревожность	–	–	+
Индифферентное состояние	–	–	–

Функциональный комфорт характеризует *идеальный* случай, когда человек располагает всеми необходимыми условиями для деятельности (в структуре «цель»–«средства»–«результат»). Но в большинстве *реальных* случаев человек *вынужден*:

- **самостоятельно формулировать** конкретную **цель** своих действий в данных условиях (находить ее в должностных или технических инструкциях, получать от руководителя, принимать ответственные решения и т.д.);
- вести **самостоятельный поиск средств** (и **способов**) деятельности, «конструировать» их или «реконструировать» имеющееся оборудование, знания, информацию применительно к конкретной производственной ситуации;
- **добиваться** положительного **результата** сколь угодно долго, прилагая большие усилия, работать в условиях дефицита информации об итогах своей деятельности (а в ряде случаев – даже о назначении своих действий).

Другим полюсом (относительно состояния функционального комфорта) является **индифферентное состояние**. Такое состояние возникает у человека, который совершенно не заинтересован в производственной ситуации: ему неизвестны ни цели организации, ни перечень необходимых средств, неизвестен получаемый результат.

Разнообразные ситуации, которые возникают в реальной трудовой деятельности, продуцируют достаточно широкий спектр соответствующих им психологических состояний. Ниже приводятся характеристики состояний, находящихся в диапазоне между рассмотренными выше двумя крайними позициями (табл. 4). При этом мы исходим из того, что психические состояния человека в труде, являясь следствием особенностей выполняемой деятельности и ее организации в конкретных условиях, выступают в роли индикатора оптимальности взаимной адаптации человека и его трудовой деятельности.

6.2.2. Психическое утомление

Состояние *психического утомления* возникает тогда, когда получение желаемого результата требовало продолжительной работы, даже если она была не слишком тяжелой. По данным табл. 4, **цель** – осознана, **средств** – достаточно, но трудность состоит в получении желаемого **результата**.

Ожидания результата, **отсутствие результата** при чрезмерных затрачиваемых усилиях вызывают *чувство утомления*. Недаром говорят, что нет ничего хуже, чем ждать и догонять. В состоянии психического утомления человек чувствует себя «выжатым лимоном». Он и готов работать, так как знает, зачем и что нужно делать, но не имеет для этого достаточно сил: запоминается все с трудом, решения приходят самые тривиальные, трудно надолго сосредоточить внимание. Длительно сохраняемое состояние (*хроническое, накопленное* утомление) может вызывать депрессию, а вместе с ней приходит раздражительность и вспышки гнева по отношению к ни в чем не повинным людям, чаще всего самым близким.

С точки зрения производственной оценки выполняемой работы утомление сопровождается уменьшением производительности (количественный показатель) и эффективности (показатель, характеризующий качество) труда.

Утомление рассматривается с трех сторон:

- **субъективной** – как психическое состояние;
- **физиологических** механизмов;
- снижения **производительности** и качества труда.

В *психологии труда* утомление рассматривается как особое, своеобразно **переживаемое** психическое состояние (по Н.Д. Левитову), включающее следующие компоненты:

1. **Чувство слабосилия**. Утомление сказывается в том, что человек чувствует снижение работоспособности, даже когда производительность труда еще сохраняется на прежнем уровне. Это снижение работоспособности выражается в переживании особого, тягостного напряжения и неуверенности. Человек чувствует, что он не в силах должным образом продолжать работу.

2. **Расстройство внимания**. Внимание – одна из *наиболее утомляемых* психических функций. При утомлении внимание отвлекается, становится вялым, *малоподвижным*, или наоборот, хаотически подвижным, *неустойчивым*.

3. **Расстройства в сенсорной области**. Таким расстройствам под влиянием утомления подвергаются рецепторы,

которые принимают участие в работе. (Например, если человек долго читает без перерыва, у него начинают «расплываться» в глазах строчки текста. При продолжительном и напряженном слушании музыки теряется восприятие мелодии. Продолжительная ручная работа может привести к ослаблению тактильной и кинестетической чувствительности).

4. **Нарушение в моторной сфере.** Утомление сказывается в замедлении или беспорядочной торопливости движений, расстройстве их ритма, в ослаблении точности и координированности движений, их «деавтоматизации».

5. **Ухудшение памяти и мышления.**

6. **Ослабление воли.**

7. **Сонливость** – как выражение охранного торможения.

Степень утомления со временем изменяется, при продолжительной работе усиливается степень проявления того или иного компонента, характеризующего фазу утомления, появляются и развиваются последующие (по времени) компоненты. Таким образом, речь идет о динамике утомления, характеризующейся совокупностью стадий.

1) Относительно слабое чувство утомления. Производительность труда падает незначительно. Усталость проявляется нередко тогда, когда человек, несмотря на тяжелую изнурительную работу, чувствует себя еще вполне работоспособным (под влиянием мотивации). Эта стадия характеризуется нарастанием сопротивляемости утомлению.

2) Понижение производительности становится заметным и все более угрожающим. На рассматриваемом этапе это понижение зачастую относится только к качеству, а не к количеству труда.

3) Остро переживаемое утомление, которое может принимать форму переутомления. Показатели работы или резко снижаются, или же принимают «лихорадочную» форму, отражающую попытки человека сохранить должный темп работы, который на данной стадии утомления может даже ускориться, но оказаться неустойчивым. Далее, рабочие действия могут быть так дезорганизованы, что человек чувствует невозможность продолжать работу, переживая при этом болезненное состояние.

6.2.3. Психическая напряженность

Состояние *психической напряженности* вызывается чрезмерной величиной психических усилий, необходимых человеку при решении поставленных перед ним задач. Возникает, как правило, в условиях сложной деятельности, вызванной следующими *факторами*:

- **дефицит средств**: информации, условий, оборудования (вышло из строя, т.е. следствие «неготовности» средств, имеющихся у специалиста);
- предельная **интенсивность психических процессов**, связанных с «обеспечением» деятельности.

Эмоциональная составляющая психической напряженности обусловлена степенью ответственности за принятые решения, дефицитом времени, дефицитом необходимой для принятия решения информации. Эмоции регулируют поток поступающей информации, участвуют в управлении поисковой деятельностью (т.е. с деятельностью, связанной с поиском необходимой для принятия решения информации).

Известно общее *правило* оценки количества и знака эмоций в зависимости от объема информации, необходимой для решения задачи (П.В. Симонов),

$$\mathcal{E} = \text{П} \cdot (\text{I}_\text{C} - \text{I}_\text{H}),$$

связывающей следующие показатели:

\mathcal{E} – количество и качество эмоций;

П – величина *актуальной* (т.е. значимой в данный момент) потребности;

I_H – *необходимая информация* (для решения поставленной задачи, удовлетворения потребности и т.д.), т.е. прогноз;

I_C – *существующая* у человека информация в данный момент.

Следствия, вытекающие из формулы: если у человека нет потребности ($\text{П}=0$), то эмоции он не испытывает; эмоция не возникает и в том случае, когда человек, имеющий потребность, обладает *полной* возможностью для ее реализации. Если субъективная оценка вероятности удовлетворения потребности велика, то проявляются *положительные* чувства. *Отрицательные эмоции* возникают, когда субъект отрицательно оценивает возможность удовлетворения потребности.

Психическая напряженность может по-разному влиять на поведение человека, что в общем случае проявляется в двух формах:

1) *возбудимая* – характеризующаяся повышенными двигательными реакциями, суетливостью, излишней говорливостью и т.д.;

2) *тормозная* – характеризующаяся угнетением деятельности, замедленными реакциями, «замиранием» вплоть до полной неспособности реагировать на различного вида воздействия.

Состояние психической напряженности возникает в случаях повышенной ответственности, дефицита времени или столкновения с особо трудными задачами. Для всех этих ситуаций общим является то, что они требуют от человека новых, *нестандартных* действий.

В зависимости от *степени* напряженности это состояние по-разному влияет на результативность деятельности. В одних случаях оно ухудшает показатели деятельности, приводит к дезинтеграции личности. В других случаях, напротив, оказывает благоприятное воздействие. Более того, некоторые люди могут эффективно работать только в состоянии повышенной психической напряженности и поэтому сами создают себе определенные трудности, например, откладывая до последнего момента выполнение важного дела, а потом на волне энергетического подъема («Позади Москва, отступать некуда») за короткое время выполняют множество дел.

6.2.4. Состояния отсутствия мотивации и монотонии

Психическое состояние отсутствия мотивации. Состояние *отсутствия мотивации* (или *пониженной* мотивации) возникает даже чаще, чем состояния психического утомления или психической напряженности. Это объясняется тем, что встречается довольно много производственных ситуаций, в которых деятельность не имеет внутреннего побуждающего мотива, а цель привносится извне в форме принуждения. Рассматриваемое состояние более характерно для наемных работников, чем для хозяев предприятий или ответственных лиц. Работник обеспечен

всеми необходимыми средствами и, следуя требованиям своих руководителей, более или менее легко может получить результат (табл. 4). Но его *работоспособность* при этом неуклонно снижается. Более того, наблюдаются нежелательные функциональные сдвиги, напоминающие симптомы усталости или субъективное ощущение недомогания.

Таким образом, *безразличие к цели* естественным путем ведет к снижению (а в пределе – отсутствию) мотивации и в конечном счете приводит к дезактивации психических процессов субъекта труда.

Несмотря на внешнее сходство с состоянием психического утомления, состояние *снижение мотивации* отличается от него причинами возникновения и психофизиологическими проявлениями. Поэтому меры профилактики данного состояния принципиально отличаются от профилактики психического утомления. Если в последнем случае человек нуждается в отдыхе, то при падении мотивации он, напротив, нуждается в активности. Часто эта активность заключается в поиске нового или особого *смысла деятельности*.

Психическое состояние отсутствия монотонии. Психическое состояние *монотонии* возникает в том случае (табл. 4), когда человеку представлены *только средства* деятельности в виде исходного материала, оборудования, технологии, алгоритма работы. Однако чрезмерное *упрощение* операций (либо, наоборот, чрезмерная *сложность* процесса или производимой продукции) зачастую приводит к тому, что работник отделен от действительной *цели* и не видит и *не знает результатов* своих трудовых затрат, степень их вклада в достижение общей (также *неизвестной* ему) цели. Как итог – отсутствие удовлетворения от воплощенных усилий.

Психическое состояние *переживания монотонии* вызывается *действительным* или *кажущимся* однообразием выполняемых на работе движений и действий.

Под влиянием монотонности действий (и в результате возникновения *монотонии* как психологического состояния) чело-

век становится вялым, безучастным к работе. Состояние монотонии также отрицательно действует и на организм человека, приводя к преждевременному утомлению. На физиологическом уровне это проявляется в снижении частоты сердцебиения, частоты дыхания, скорости реакции.

Если в работе встречаются неизбежные однообразные движения или действия, человек с более высоким уровнем интеллекта переживает чувство монотонности (состояние монотонии) в меньшей степени. Это связано с тем, что он, обладая более широким кругозором и способностью к анализу, лучше понимает необходимость этих действий для достижения общей цели. А это значит, что он может лучше активизировать свою работоспособность, *усматривая в однообразном – многообразии*.

Возможность усматривать разнообразие в однообразном присуща высококвалифицированным специалистам. Малоквалифицированный работник не может уловить изменений *каждущегося* для него «однообразия» и становится жертвой безстимульного безразличия, проявляющегося порой в самых жестоких формах монотонии и на психологическом, и на физиологическом уровне.

6.2.5. Стресс и стрессогенные факторы

Стресс – это состояние психического напряжения, возникающее у человека в *наиболее сложных*, трудных условиях как в повседневной жизни и трудовой деятельности, так и при *особых обстоятельствах*.

Понятие стресса (от англ. *stress* – *давление, напряжение*) ввел канадский физиолог Ганс Селье в 1936 г. *Стресс* – это комплексный процесс, включающий непременно и *физиологические*, и *психологические* компоненты. С помощью *реакции стресса организм* как бы мобилизует себя на защиту, на приспособление к новой ситуации. Вводятся в действие неспецифические защитные механизмы, обеспечивающие сопротивле-

ние воздействию неблагоприятным человеку ситуациям и адаптацию к ним.

Состояние стресса, возникающее у человека в процессе деятельности, связано с *экстремальными* условиями труда (табл. 4). Применительно к профессиональной деятельности это ситуация, когда **цель** – есть, принята и значима для человека, но *нет средств* для ее достижения, для решения поставленной задачи. Да и **результат** (*итог* его работы) практически *не зависит от человека*. Возникает чувство беспомощности работника в сложившихся условиях.

При анализе внешних причин возникновения стресса используется понятие *стрессоров*.

Стрессоры – это неблагоприятные, значительные по силе и продолжительности внешние и внутренние воздействия, ведущие к возникновению стрессовых состояний. Различают *физиологические* и *психологические* стрессоры. К физиологическим стрессорам относят сильные физические, кровопотери, большие физические нагрузки, инфекции, ионизирующие излучения, резкие изменения температуры и т.д. Психологические стрессоры связаны с психическими травмами; они воздействуют своими сигнальными значениями: угрозой, опасностью, обидой. Соответственно, условно разделяют *стресс* на физиологический и психологический, последний, в свою очередь подразделяется на информационный и эмоциональный стресс (рис. 15). Подчеркнем *условность* такого разделения, поскольку стресс является *целостной реакцией организма* на ситуацию.

В трудовой деятельности наиболее сильными побудителями стресса являются следующие психологические факторы: неудовлетворенность работой, низкая мотивация к работе, депрессия и отсутствие самоутверждения. К психологическим стрессорам относятся также такие факторы, как неуважение к личности исполнителя, отсутствие возможности действовать в свойственном ему стиле, нежелание нести возложенную на него ответственность.



Рис. 15. Виды стресса

Информационный стресс возникает в ситуации *информационной перегрузки*, когда человек не справляется с поставленной задачей, не успевает принимать верные решения в требуемом темпе при высокой степени ответственности за последствия принятых решений.

Эмоциональный стресс проявляется в ситуациях угрозы, опасности, обиды и т.д. Формы его проявления, как и формы проявления психического напряжения, – различны. Это может быть *активная* форма (так называемый «*стресс льва*» – характеризует наиболее эффективную, конструктивную линию поведения) либо *пассивная* реакция (так называемый «*стресс кролика*»).

В зависимости от степени развития (в динамике) выделяют следующие *фазы* стресса:

1) *Реакция тревоги* – характеризует процесс мобилизации защитных свойств организма, *повышение защитных свойств* по отношению к травмирующему воздействию. Организм функционирует с большой нагрузкой. К концу первой фазы у большинства людей повышается работоспособность.

2) Фаза *сопротивляемости* (*резистивная фаза*) – характеризуется *сбалансированным* расходом адаптационных ресурсов организма.

3) Фаза *истощения* адаптационных *ресурсов* организма.

Таким образом, в зависимости от фазы стресса и «полярности» его проявления можно говорить о стрессах «хороших» и «плохих».

Стресс в трудовой деятельности, в зависимости от его уровня, порождает весьма различные, а порой даже противоположные результаты. Стресс проявляется во всеобщем *адаптационном синдроме* как необходимая и полезная вегетативная и соматическая *реакция организма* на резкое увеличение его общей внешней нагрузки. Эта реакция проявляется в росте биоэлектрической активности мозга, в повышении частоты сердцебиения, росте систолического давления крови, расширении кровеносных сосудов, увеличении содержания лейкоцитов в крови, т.е. в целом ряде физиологических сдвигов в организме, способствующих повышению его энергетических возможностей и успешности выполнения сложной деятельности.

Однако зависимость между *уровнем стресса* и вытекающей из него *активацией нервной системы (НС)*, с одной стороны, и *результативностью деятельности* – с другой, является нелинейной. На это обратили внимание еще в начале XX в. английские психологи Р. Йеркс и Дж. Додсон. Они экспериментально показали, что с ростом активации НС *до определенного уровня* продуктивность деятельности повышается, тогда как с дальнейшим ростом активации НС она начинает падать.

Таким образом, стресс оказывает *положительное* влияние на результаты труда (*мобилизует* энергетические резервы организма и способствует преодолению возникающих в труде препятствий) лишь до тех пор, пока он *не превысил* определенного *критического уровня*. Такой стресс, который повышает устойчивость организма к неблагоприятным внешним воздействиям, обозначают как *эустресс*. При *превышении* же этого уровня в организме развивается процесс *гипермобилизации*, который влечет за собой нарушение механизмов саморегуляции и ухудшения результатов деятельности, вплоть до ее *срыва*. Стресс, превышающий *критический уровень*, который в крайнем своем выражении может привести к болезни и даже гибели человека, обозначают как *дистресс*.

Проявления активации в сложной или опасной ситуации весьма индивидуальны. Установлено, что люди с более слабой

нервной системой и большим уровнем тревожности реагируют высокой активацией уже на сравнительно простые задачи; те задачи, которые у людей более сильного типа НС вызывают относительно небольшой стресс, у них порождают уже *дистресс*.

6.2.6. Состояние тревожности

Тревожность – это многозначный психологический термин, описывающий как определенное состояние *индивида* в ограниченный промежуток времени, так и устойчивое свойство *личности*.

Состояние тревожности связано с особенностями производства и оказывает значительное влияние на успешность деятельности. Ни в одном виде деятельности не удается регламентировать служебные обязанности, отношения, технологический процесс в целом, в такой степени, чтобы полностью исключить *неопределенность*. Работника зачастую преследует *предчувствие неудачи в труде из-за неясно сформулированной цели поведения в сложившейся ситуации и недостаточной ориентации в средствах* ее разрешения (табл. 4).

Под тревожностью понимается индивидуальная психологическая особенность, состоящая в *повышенной склонности испытывать беспокойство* в самых различных ситуациях, в том числе и таких, объективные характеристики которых к этому не располагают. Тревожность – это свойство личности, которое проявляется в частоте, регулярности и пороге возникновения ощущений беспокойства и *неуверенности* в своих действиях, переживании реальных и предполагаемых «упущений» в совершаемых действиях или поступках, *волнениях* по поводу имевших место или возможных событий и т.д.

Различают *личностную* тревожность (ЛТ) и *ситуативную*, или *реактивную* (РТ) тревожность.

Личностная тревожность характеризует готовность человека к переживанию страха и волнения по поводу широкого круга субъективно значимых явлений. Личностная тревожность может рассматриваться, с одной стороны, как достаточно устойчивое свойство личности, а с другой стороны, как один из резуль-

татов «накопленного» личностью состояния «хронического» психического напряжения, возникающего в процессе взаимодействия личности и ее окружения.

Ситуативная (или *реактивная*) тревожность – это временное, преходящее состояние, являющееся формой эмоциональной *реакции* индивида *на ситуацию*, содержащую для него реальную или воображаемую опасность. Состояние реактивной тревоги характеризуется напряжением, беспокойством, озабоченностью, нервозностью.

Переживаемая тревожность в различной степени определяет успешность социальной и профессиональной *адаптации*. Следует понимать, что тревожность как таковая сама по себе не является негативным состоянием или чертой личности. Определенный уровень тревожности – это естественная и обязательная особенность активной, деятельной личности. При этом для каждого человека существует свой оптимальный уровень «полезной тревоги». Нормальный уровень тревожности необходим для эффективного и координированного поведения. Человек, у которого отмечается значительное отклонение величины показателей РТ и ЛТ от среднего, или *умеренного*, уровня тревожности требует специального внимания.

6.2.7. Состояние дефицита времени

Дефицит времени как фактор деятельности специалиста может рассматриваться с двух сторон:

- 1) как лимит, *недостаток времени* для выполнения поставленной задачи в конкретных условиях (*объективный* фактор);
- 2) как *предел возможности* человека выполнять деятельность в рассматриваемом временном диапазоне (*субъективный* фактор).

Соответственно, можно выделить *объективные* и *субъективные* условия (или *предпосылки*) возникновения дефицита времени. К объективным предпосылкам относятся следующие:

- 1) *высокая скорость* протекания процесса или функционирования управляемого специалистом объекта;

2) *кратковременность* поступления информации или сигналов;

3) *сложность* и *многоэлементность* управляемого объекта или процесса (например, необходимость параллельной обработки специалистом разнообразной информации и т.д.);

4) *резкие, внезапные нарушения* в работе управляемого объекта или процесса (например, возникновение аварийной ситуации, внезапное изменение условий задачи деятельности и др.).

Однако проблема дефицита времени *ощущается* человеком лишь тогда, когда перечисленные выше объективные предпосылки сочетаются с определенными субъективными условиями. Их можно выразить на языке математических символов. Введем обозначения:

t_1 – время приема информации о проблемной ситуации;

t_2 – время переработки информации и принятия решения;

t_3 – время реализации принятого решения.

Тогда основное условие *отсутствия ощущения дефицита времени* выразится в виде следующей формулы:

$$\sum t_i < T,$$

где T – некоторое заданное *предельное* время (*объективная составляющая*); а $\sum t_i = t_1 + t_2 + t_3$ – *субъективная составляющая*.

Чем больше *разность* ($\sum t_i - T$), тем более «острой» в смысле *ощущения* человеком *дефицита времени* является ситуация.

На основании используемого информационного подхода к анализу деятельности выделяют следующие *причины* увеличения *субъективной составляющей* $\sum t_i$ дефицита времени. При этом ряд причин вытекает из негативного влияния *внешних условий* на эффективность деятельности специалиста, а ряд причин связан с *внутренними* причинами, т.е. с собственно «человеческим» фактором исполнителей.

1. *Негативное влияние внешних условий* на исполнителя:

- общая неудачная *организация труда* (например, *неоптимальное распределение функций* между специалистами в коллективе);

- неудачный с точки зрения *психофизиологических возможностей* способ (и/или *форма*) *представления информации*, необходимой для работы специалиста, что приводит к увеличению компонентов t_1 и t_3 субъективной составляющей.
- дискомфортные *внешние условия* (как физические, так и социально-психологические).

2. Влияние собственно *субъективных* причин – «человеческого фактора» исполнителей:

- недостаточная обученность исполнителя;
- индивидуально-психологические особенности специалиста (например, малая подвижность НС и т.п.);
- неблагоприятное *психическое состояние* (например, утомление, состояние монотонии, психическая напряженность и т.д.);
- как отрицательные, так и некоторые положительные *личностные* свойства.

Например, такое личностное качество, как *чрезмерная ответственность*, ведет к *излишней осторожности* и усугубляет ощущение дефицита времени. С другой стороны, *неуверенность* специалиста в своих силах также в конечном счете приводит к обострению дефицита времени.

Ощущение дефицита времени зависит от индивидуально-типологических свойств, прежде всего таких, как подвижность нервных процессов, а также темперамента. Различия в ощущении дефицита времени зависят и от особенностей восприятия людьми объективного (хронологического) времени и субъективного (личностного) времени [Дружилов, 1998].

Вопросы и задания для самопроверки

1. Раскройте психологический смысл понятия «деятельность». Какие основные *элементы* входят в *психологическую структуру* деятельности?
2. Какие *этапы* можно выделить в профессиональной деятельности при использовании *кибернетического подхода* к ее анализу?

3. Что такое *профессионально важные качества* (ПВК) специалиста? Как они связаны со *способностями*?
4. Что такое *работоспособность* человека и какие *фазы* она имеет?
5. В чем проявляется *взаимодействие* знаний, навыков и умений? Что такое и *интерференция* и *перенос* навыков?
6. Как *психические состояния* человека в *труде* связаны с основными элементами психологической структуры деятельности?
7. При каких условиях деятельности у человека возникает состояние *психического утомления*? В чем проявляется это состояние (назовите основные *компоненты*)?
8. Какова *динамика* развития состояния психического утомления (назовите основные *стадии* этого психического состояния).
9. Какие *факторы* вызывают возникновение состояния *психической напряженности*? Как это состояние влияет на *поведение* человека?
10. Что служит *причинами* возникновения психического состояния *отсутствия мотивации* в труде? В чем проявляется это состояние?
11. Что такое *стресс* и чем он отличается от состояния *психического напряжения*? Назовите основные *виды стресса* и проведите связь между видами стресса и вызывающими их *стрессорами*.
12. Какие *фазы* в зависимости от степени проявления стресса возникают у человека и как они сказываются на его организме? Что такое *дистресс* и каковы возможные его проявления?
13. В каких случаях у человека может возникать состояние *монотонии*? В чем проявляется это психическое состояние?
14. Что такое «тревожность»? Как это психическое состояние связано с особенностями производства? Назовите и кратко охарактеризуйте основные виды тревожности.
15. Как возникновение *дефицита времени* (как психологической проблемы человека) связано с *объективными* факторами деятельности и *субъективными* условиями?

Рекомендуемая литература к главе 6

1. *Белухин Д.А.* Становление профессионала и рождение профессионализма: учеб. пособие. – М.: Изд-во Московского психолого-социального института, 2006.

2. *Дружилов С.А.* Психология профессионализма. Инженерно-психологический подход. – Харьков: Гуманитарный Центр, 2011.
3. *Дружилов С.А.* Основы психологии профессиональной деятельности инженеров-электриков. – М.: Академия Естествознания, 2010.
4. *Дружилов С.А.* Формирование профессиональной компетентности и профессионализма инженеров-электриков в вузе // Электрика: ежемесячный научный, производст.-технич., информац.-аналитич. и учебно-методич. журн. – 2006. – № 4. – С. 29–33.
5. *Климов Е.А.* Пути в профессионализм (Психологический взгляд): учеб. пособие. – М.: Флинта, 2003.
6. *Толочек В.А.* Современная психология труда: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2006.

СЛОВАРЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ТЕРМИНОВ

АДАПТАЦИЯ – приспособление органа, организма, личности к изменению внешних условий. Различают адаптацию физиологическую, анализаторов как изменение их чувствительности, социально-психологическую при включении в новую группу, профессиональную при включении в новые условия труда.

АКТУАЛИЗАЦИЯ – понятие, разработанное Б.Г. Ананьевым, как переход психического явления из потенциального в актуальное.

АКТУАЛЬНОЕ (лат. actualis – существующий) – психическое явление, существующее в действительности и противопоставляемое потенциальному.

АМНЕЗИЯ – полное выпадение из памяти событий, фактов и ситуаций, имевших место в определенный временной промежуток.

АНАЛИЗАТОР – нервный аппарат, осуществляющий функцию анализа и синтеза раздражителей, исходящих из внешней и внутренней среды организма; термин, введенный в 1909 г. И.П. Павловым вместо устаревшего термина «орган чувств».

АСТЕНИЯ – состояние общей и особенно нервно-психической слабости, нервное истощение, неустойчивость настроения с тенденцией к депрессии, повышенная утомляемость.

АФФЕКТ – сильное и относительно кратковременное нервно-психическое возбуждение – эмоциональное состояние, связанное с резким изменением важных для субъекта жизненных обстоятельств; это – стремительно и бурно протекающая эмоция взрывного свойства, неподконтрольная сознанию.

БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ – совокупность психических процессов, неосознаваемых и неконтролируемых самим человеком (субъектом).

ВОСПИТАНИЕ – целенаправленный и планомерный вид формирования личности, опирающийся на *обучение* и дополняющий его связями приобретаемых в процессе обучения качеств со свойствами *направленности личности*.

ДЕЗАДАПТАЦИЯ – процесс, который приводит к нарушению взаимодействия со средой.

ДЕЙСТВИЕ – произвольная преднамеренная активность, направленная на достижение осознаваемой цели; главная структурная единица деятельности. Человеческая деятельность не существует иначе, как в форме цепи действий.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – динамическая система активных взаимодействий субъекта с внешним миром, в ходе которых субъект целенаправленно воздействует на объект, за счет чего удовлетворяет свои потребности.

ДИСТРЕСС – отрицательная неспецифическая реакция организма на внешнее воздействие, «плохой» стресс.

ЗНАНИЯ – результат процесса познания действительности, адекватное ее отражение в сознании человека в виде представлений, понятий, суждений, умозаключений, теорий.

ИДЕАЛ – образец, высшая цель, определяющая способ мышления и деятельности личности.

ИНТЕРЕС – одна из форм направленности личности: окрашенное положительной эмоцией сосредоточение внимания на определенном, вызывающем интерес феномене. Интерес тесно связан с собственно человеческим уровнем освоения действительности в форм знаний. Удовлетворение интереса не ведет к его угасанию, а вызывает новые интересы, отвечающие более высокому уровню познавательной деятельности. Интерес – проявление не только потребности познавательной, но и других потребностей. Различают интерес *непосредственный*, вызываемый привлекательностью к объекту (например, к осваиваемой профессии), и интерес *опосредованный* к объекту как средству достижения целей деятельности (материальные блага, место в

обществе и др.). Об устойчивости деятельности свидетельствует преодоление трудностей в осуществлении деятельности, которая сама по себе интереса не вызывает, но является условием осуществления интересующей деятельности.

ИНТРОСПЕКЦИЯ – самонаблюдение, наблюдение человека за внутренним планом собственной психической жизни.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ профессиональной деятельности (КМПД) – это внутренний мир человека, который базируется на большом количестве информации о профессиональной среде, о предмете труда, о целях, средствах и способах деятельности. КМПД выступает как внутреннее средство деятельности специалиста.

МИРОВОЗЗРЕНИЕ – одна из форм направленности личности как система ее взглядов на себя и свое место в мире и обусловленных ими убеждений, идеалов, принципов, ценностных ориентаций – жизненных позиций личности.

МОТИВ – то, что побуждает человека к деятельности, связанной с удовлетворением потребности.

МОТИВАЦИЯ – совокупность побуждений, вызывающих активность человека и определяющих ее направленность. Осознаваемые или неосознаваемые психические факторы, побуждающие человека к деятельности и определяющие ее направленность к цели.

НАВЫК – действие, автоматизировавшееся в результате упражнений и характеризующееся высокой степенью освоения и отсутствием поэлементной сознательной регуляции и контроля. Навыки не только используются, но и формируются в процессе деятельности.

НАПРАВЛЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ – одна из подструктур личности, являющаяся ее высшим уровнем. Направленность личности имеет ряд качеств: уровень, широта, интенсивность, устойчивость, действенность – и ряд форм: влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, мировоззрения и убеждения. Формируется путем воспитания.

ОНТОГЕНЕЗ – процесс развития индивидуального организма, формирования психики индивида.

ПОТЕНЦИАЛЬНОЕ (лат. *potential* – возможность) – термин, характеризующий скрытое психическое явление, которое при определенных условиях может проявиться как актуальное.

ПОТРЕБНОСТЬ ПОЗНАВАТЕЛЬНАЯ – потребность в приобретении новых знаний. Она складывается в ситуациях, способствующих осознанию необходимости этих знаний для жизни и деятельности. Развитие познавательных потребностей связано с общим уровнем развития личности, с ее умением и навыками находить в содержании изучаемых учебных дисциплин и во внешней действительности ответы на жизненно важные вопросы.

ПРОФЕССИЯ – род трудовой деятельности, являющийся источником существования и требующий наличия определенных знаний, навыков и умений, которые обеспечиваются обучением в соответствующих по профилю учебных заведениях.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ – психическое состояние, которое характеризуется мобилизацией ресурсов субъекта труда на выполнение конкретной деятельности.

ПСИХИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА – индивидуально-психологические особенности, определяющие постоянные способы взаимодействия человека с миром.

СКЛОННОСТЬ – одна из форм направленности личности, в структуру которой входит интерес и волевое стремление осуществить его в своей деятельности.

СОВМЕСТИМОСТЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ – социально-психологическая характеристика группы людей, проявляющаяся в способности ее членов согласовывать свои действия и оптимизировать взаимоотношения при выполнении совместной деятельности.

СОЗНАНИЕ – форма отражения объективной действительности в психике человека. Эмпирически выступает как непрерывно меняющаяся совокупность чувственных и умствен-

ных образов, предстающих перед субъектом в его «внутреннем опыте» и предвосхищающих его практическую деятельность.

СТИМУЛ (лат. *stimulus* – палка для погоняния) – внешнее воздействие на организм, личность или субъекта деятельности. Стимул не тождественен мотиву.

СТРЕСС – понятие, введенное Г. Селье в 1936 г. для обозначения обширного круга состояний психического напряжения, обусловленных выполнением деятельности в особо сложных условиях и возникающее в ответ на разнообразные экстремальные воздействия – стрессоры.

СТРЕССОР – разнообразные экстремальные воздействия, приводящие к развитию нежелательного функционального состояния – стресса. Различают: 1) стрессоры физиологические – чрезмерная физическая нагрузка, высокая и низкая температура, болевые стимулы, затруднение дыхания и др.; 2) стрессоры психологические – факторы, действующие сигнальным значением: угрозой, опасностью, обидой, информационной перегрузкой и пр.

ТАЛАНТ – высшая степень способностей личности к определенной деятельности, ее одаренности.

УБЕЖДЕНИЯ – 1) Осознанная потребность личности, побуждающая ее действовать согласно своим ценностным ориентациям. Представление о нормативном поведении, ставшее внутренней мотивацией. Высший уровень личности, подчиняющий себе ее познавательные, эмоциональные и волевые свойства. О степени реального поведения декларируемым убеждениям можно судить лишь при столкновении человека с серьезными препятствиями. Свои убеждения человек отстаивает. 2) Используемый в коммуникации метод воздействия на сознание человека. Основу метода убеждения составляет отбор, логическое упорядочение фактов согласно единой функциональной задаче. Метод убеждения – основной в педагогике и в научной полемике.

УМЕНИЕ – освоенный субъектом способ выполнения действий или деятельности в целом, обеспечиваемый совокупностью приобретенных знаний и навыков; способность выполнять некое действие по определенным правилам (уметь – т.е. выполнять работу «со знанием дела»), причем действие выполняется под контролем сознания. Умение формируется путем упражнений и создает возможность выполнения действий не только в привычных, но и в изменившихся условиях.

ФРУСТРАЦИЯ – психическое состояние переживания неудачи, обусловленное невозможностью удовлетворения неких потребностей, возникающее при наличии реальных или мнимых непреодолимых препятствий на пути к некоторой цели. Может рассматриваться как одна из форм психологического стресса. Проявляется в переживании разочарования, тревоги, раздражительности, отчаяния. Эффективность деятельности при этом существенно снижается.

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ – интегральный динамический комплекс наличных характеристик физиологических, психологических, поведенческих функций и качеств, которые обуславливают выполнение деятельности.

ХАРАКТЕР – совокупность морально-нравственных и волевых свойств человека.

ЦЕЛЬ – осознанный образ предвосхищаемого, желаемого результата, на достижение которого направлено действие человека; заранее мыслимый результат сознательной деятельности.

ЭМПАТИЯ – постижение эмоционального состояния другого человека, сопереживание ему.

Я-КОНЦЕПЦИЯ – сложный составной образ или картина, включающая в себя совокупность представлений личности о себе самом вместе с эмоционально-оценочными компонентами этих отношений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. – СПб.: Питер, 2001.
2. Андреева Г.М. Психология социального познания. – М.: Аспект-Пресс, 1997.
3. Белухин Д.А. Становление профессионала и рождение профессионализма: учеб. пособие. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2006.
4. Берн Э. Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных: пер. с англ. – СПб.: МФИН, 1992.
5. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы: пер. с англ. – Л.: Прогресс, 1988.
6. Бодров В.А. Психология профессиональной пригодности: учеб. пособие для вузов. – М.: ПЕР СЭ, 2001.
7. Гагин Т.В. Пластилин мира, или курс «НЛП-практик» как он есть. – М.: Психотерапия, 2007.
8. Гамезо М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии: информационно-методич. пособие к курсу «Психология человека». – М.: Изд-во Педагогического общества России, 2001.
9. Головин С.Ю. Словарь психолога-практика. – 2-е изд. – Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
10. Горин С.А. НЛП: Техники россыпью.– 16-е изд. – М.: КСП+, 2007.
11. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – 3-е изд. – СПб.: Свет, 1997.
12. Грачев Н.Н. Психология инженерного труда: учеб. пособие. – М.: Высшая школа, 1998.
13. Громкова М.Т. Психология и педагогика профессиональной деятельности: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
14. Джемс У. Психология: пер. с англ. – М.: Педагогика, 1991.
15. Доценко Е.Л. Психология манипуляций: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо: Изд-во МГУ, 1997.
16. Дружилов С.А. Человек и труд. Основы психологии профессиональной деятельности: учеб. пособие по курсу «Психология труда». – Новокузнецк: Изд-во ИПК, 1998.

17. Дружилов С.А. Психологические проблемы формирования профессионализма и профессиональной культуры специалиста: монография. – Новокузнецк: Изд-во ИПК, 2000.

18. Дружилов С.А. Становление профессионализма как процесс формирования концептуальной модели профессиональной деятельности // Журнал прикладной психологии. – 2004. – №6. – С. 56–60 (а).

19. Дружилов С.А. Психологический анализ профессионализма инженера-электрика как системного образования // Автоматизированный электропривод и промышленная электроника в металлургической и горно-топливной отраслях: труды Второй Всероссийской науч.-практич. конф. / под ред. В.Ю. Островляничка, П.Н. Кунина. – Новокузнецк: Изд-во СибГИУ, 2004. – С. 189–194 (б).

20. Дружилов С.А. Психология профессионализма: инженерно-психологические аспекты: учеб. пособие для студентов электротехнич. спец. – Новокузнецк: Изд-во СибГИУ, 2005.

21. Дружилов С.А. Формирование профессиональной компетентности и профессионализма инженеров-электриков в вузе // Электрика: ежемесячный научный, производст.-технич., информац.-аналитич. и учебно-методич. журн. – М.: Наука и технология. – 2006. – № 4. – С. 29–33.

22. Дружилов С.А. Психология профессионализма. Инженерно-психологический подход. – Харьков: Гуманитарный Центр, 2011.

23. Дружилов С.А. Двухуровневая система высшего профессионального образования: западные традиции и Российская реальность // Педагогика: научно-теоретический журн. Российской академии образования (РАО). – 2010. – № 6. – С. 51–58. (а)

24. Дружилов С.А. Индивидуальный ресурс человека как основа становления профессионализма: монография. – Воронеж: Научная книга, 2010 (б).

25. Дружилов С.А. Основы психологии профессиональной деятельности инженеров-электриков. – М.: Академия Естествознания, 2010 (в).

26. Дружилов С.А. Психология выживания в современном мире. – Харьков: Гуманитарный Центр, 2012.

27. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. – СПб.: Питер, 1999.

28. Дружинин В.Н. Экспериментальная психология: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2003.

29. Евтушенко Е.А. Талант есть чудо не случайное: кн. статей. – М.: Советский писатель, 1980.
30. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. – М.: Проспект, 2006.
31. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2000.
32. Ильин Е.П. Психология воли. – СПб.: Питер, 2000.
33. Квин В. Прикладная психология: пер с англ. – СПб.: Питер, 2000.
34. Климов Е.А. Пути в профессионализм (Психологический взгляд): учеб. пособие. – М.: Флинта, 2003.
35. Кречмер Э. Строение тела и характер: пер. с нем. – М.: Изд-во Научного Фонда «Первая исследовательская Лаборатория имени академика В.А. Мельникова», 2000.
36. Крысько В.Г. Общая психология в схемах и комментарии к ним. – М.: Изд-во МПСИ: Флинта, 1998.
37. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха: учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 1995.
38. Лебедев В.И. Личность в экстремальных условиях. – М.: Политиздат, 1989.
39. Липпиус А. Игры для взрослых. Психология партнерских отношений через трансактный анализ Э. Берна. – М.: КПС+, 1998.
40. Маклаков А.Г. Общая психология. – СПб.: Питер, 2000.
41. Мананникова Е.Н. Основы психологии: учеб. пособие для вузов. – М.: Дашков и К°, 2006.
42. Марищук В.Л., Евдокимов В.И. Поведение и саморегуляция человека в условиях стресса. – СПб.: Сентябрь, 2001.
43. Маслоу А.Г. Мотивация и личность: пер. с англ. – СПб.: Евразия, 1999.
44. Махарам Р. Типы людей. Взгляд из XXI века. – СПб.: Питер, 2006.
45. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. – М.: Педагогика, 1986.
46. Немов Р.С. Психология: учебник для вузов. – М.: Высшее образование, 2005.
47. Панкратов В.Н. Защита от психологического манипулирования: практич. руководство. – М.: Психотерапия, 2007.

48. Пряжников Н.С. Психологический смысл труда: учеб. пособие к курсу «Психология труда и инженерная психология». – М.: Изд-во Института практической психологии; Воронеж: МОДЭК, 1997.
49. Психология: учебник / под ред. А.А. Крылова. – М.: Проспект, 1998.
50. Психология: учебник для технич. вузов / под общ. ред. В.Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2000.
51. Растопшин П. Психология и педагогика: пособие для подготовки к экзаменам: конспект лекций. – М.: ПРИОР, 2000.
52. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2007.
53. Ремендик Д.М., Солонкина О.В., Слаква С.П. Психологический практикум: учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Академия, 2005.
54. Рысь Ю.И., Степанов В.Е., Ступницкий В.П. Психология и педагогика: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Академический проект, 2002.
55. Саблин В.С., Слаква С.П. Психология человека: учебник для вузов. – М.: Дашков и К°, 2006.
56. Самоукина Н.В. Психология и педагогика профессиональной деятельности. – М.: ТАНДЕМ, 1999.
57. Сенека Л.А. Нравственные письма к Луцию. – Кемерово: Кемеровское книжное издательство, 1986.
58. Справочник по инженерной психологии / под ред. Б.Ф. Ломова. – М.: Машиностроение, 1982.
59. Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Психология и педагогика для технических вузов: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2004.
60. Стрелков Ю.К. Инженерная и профессиональная психология: учеб. пособие. – М.: Академия, 2001.
61. Суходольский Г.В. Основы психологической теории деятельности. – 2-е изд. – М.: ЛКИ, 2008.
62. Толочек В.А. Современная психология труда: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2006.
63. Тутушкина М.К. Практическая психология для экономистов и менеджеров: учеб. пособие / М.К. Тутушкина и др.; под ред. М.К. Тутушкиной. – СПб.: Дидактика Плюс, 2002.
64. Фрейд З. Введение в психоанализ: лекции. – М.: Наука, 1989.
65. Фрейд З. Психология бессознательного: сб. произведений / сост., науч. ред. М.Г. Ярошевский. – М.: Просвещение, 1990.

66. Хабермас Ю. Техника и наука как «идеология». – М.: Практика, 2007.
67. Харрис Т.Э. Я – О'кей, ты – О'кей: пер. с англ. – М.: Академический проект, 2004.
68. Холодная М.А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования. – СПб.: Питер, 2002.
69. Хьел Л., Зиглер Д. Теории личности: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000.
70. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации: пер. с англ. – М.: Апрель-Пресс: Институт психотерапии, 2004.
71. Энциклопедический словарь: психология труда, рекламы, управления, инженерная психология и эргономика / под ред. Б.А. Душкова. – Екатеринбург: Деловая книга, 2000.
72. Юнг К.Г. Психологические типы: пер. с англ. – М.: Алфавит, 1995.

Учебное издание

Дружилов Сергей Александрович

**ОСНОВЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ
И ПЕДАГОГИКИ ДЛЯ БАКАЛАВРОВ**

Учебное пособие

Подписано в печать 18.10.2012. Формат 60×88/16. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 14,7. Уч.-изд. л. 10,1.

Тираж 1000 экз. Заказ . Изд. № 2539.

ООО «ФЛИНТА», 117342, Москва, ул. Бутлерова, д. 17-Б, комн. 324.

Тел./факс: (495)334-82-65; тел. (495)336-03-11.

E-mail: flinta@mail.ru; WebSite: www.flinta.ru

Издательство «Наука», 117997, ГСП-7, Москва В-485, ул. Профсоюзная, д. 90.