

ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ТАШКЕНТСКИЙ АВТОМОБИЛЬНО- ДОРОЖНЫЙ ИНСТИТУТ

КАФЕДРА: *“ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ”*

*ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ ПО КУРСУ*

**ПСИХОЛОГИЯ**

Ташкент – 2010

**Составители: Ф.Акрамова Ш.Раупова**

Психология (тексты лекций). – Т.: ТАДИ, 2010 – 150 с.

Данный текст лекций по предмету «Психология» подготовлен в соответствии с программой по психологии, рассчитанной на 36 аудиторных часов. Текст лекций содержит общие основы психологических знаний, а также знания из области психологии личности, психологии человеческой деятельности и познавательных процессов, межличностных отношений, социальной психологии, истории психологии.

**Рецензенты:**

1. **Давлетшин М.Г.** – профессор кафедры «Психология» ТГПУ имени Низоми, Заслуженный деятель науки Узбекистана.

2. **Умаров Б.М.** - зав. кафедры «Педагогика и Психология» ТАДИ

# ТЕМА 1

## АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ И ПРЕДМЕТ ПСИХОЛОГИИ.

---

План:

- 1.1. Цели и задачи преподавания дисциплины.
- 1.2. Современность и психология,
- 1.3. История психологии.
- 1.4. Бихевиоризм как ведущее направление в психологии.
- 1.5. Глубинная психология.
- 1.6. Когнитивная психология
- 1.7. Гуманистическая психология.
- 1.8. Предмет психологии.
- 1.9. Место психологии в системе наук.
- 1.10. Современные отрасли психологии.

### 1.1. Цели и задачи преподавания дисциплины

“Психология” для всех специальностей непедагогических и непсихологических направлений бакалавриата служит формированию адекватного представления о личности, о его индивидуально-психологических особенностях, о влиянии социальной среды в формировании и становлении личности, о влиянии методов обучения, и воспитания в учебной группе.

Предмет ставит целью формирование у студентов целостного представления о формировании личности, возрастные периодизации в развитии личности и психологические возможности социализации личности. Задачами курса являются ознакомление студентов психологическими факторами управления, механизмами и условиями и мотивами поведения личности, реализация в прикладном направлении всех знаний, умений и навыков, полученных в результате изучения данного курса.

Студенты, завершившие курс по программе «Психология» а) **должны знать:**

- предназначение психологии;
- ее задачи и цели;
- основные разделы психологии как науки;
- что дает изучение психологии;
- какое место занимает психология в системе знаний человека;
- соотношение субъективной и объективной реальности, рациональные формы освоения действительности;
- психологию личности;
- психические состояния человека.

б) **должны уметь:**

- различать общее и индивидуальное в психике человека;

■ строить грамотные в психологическом смысле межличностные отношения;

■ оказывать первую психологическую помощь окружающим;

■ уметь поддерживать душевное равновесие;

■ принимать ответственные решения с учетом психологического состояния партнеров.

**в) должны иметь представление:**

■ о роли сознания и самосознания в поведении;

■ роли психики и психических процессов в поведении;

■ о психологии познавательных процессов;

■ о темпераменте, характере, способностях личности;

■ о мотивационной деятельности личности;

■ о возрастных особенностях развития личности.

## **1.2. Современность и психология**

“Гармонично развитое поколение - основа прогресса” - так называлась речь Президента И.А. Каримова на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа 1997г. В основе главной мысли Президента - забота о молодых в новых условиях независимого Узбекистана, светского пути развития, построения нового общества. В речи подчеркивалось, что воспитание здорового, гармонично развитого человека - это наш национальный долг. Основные идеи были развиты в выступлении при утверждении Программы “Здоровое поколение”. Это - воспитание всесторонне развитой личности, как задача государства и всей нации. Президент подчеркивает, что - это сложная задача-вырастить молодое поколение знающими, целеустремленными, чтобы общество, государство получило в итоге творческих, профессионально подготовленных граждан. Большую роль в этом играет изучение психологии, которая развивает духовно личность, помогает ей раскрыть свой потенциал, самореализоваться, самоактуализироваться.

Во всех сферах нашей жизни большее значение приобретает учет так называемого психологического фактора, т. е. возможностей, заключенных в психических познавательных процессах - восприятии, памяти, мышлении, в свойствах личности - особенностях характера, темперамента, скорости реакции и т.п., вызванной необходимостью принимать ответственные решения в минимально короткие сроки как для руководителей высшего звена, так и среднего, оказывается чрезвычайно существенным наличие некоторых качеств личности, позволяющих осуществлять деятельность без особых ошибок и срывов.

**Изучение психологических возможностей человека в связи с требованиями, предъявляемыми ему сложными видами трудовой деятельности, экстремальными ситуациями на производстве, в межличностных отношениях - характеризует важную роль современной**

**психологии.** На дальнейшее развитие психологии существенное влияние оказывает компьютерная революция. Ряд функций, считавшихся уникальным достоянием человеческого сознания (функции накопления и переработки информации, управления и контроля), могут выполнять теперь электронные устройства. Использование теоретико-информационных понятий и моделей способствовало внедрению в психологию новых логико-математических методов. Автоматизация и кибернетизация резко повысили заинтересованность в изучении и эффективном использовании функций, которые не могут быть переданы электронным устройствам, прежде всего - творческих способностей.

### 1.3.История психологии

Возникновение элементов психологического знания следует, по-видимому, отнести к тем далеким временам, когда человек впервые осознал, что он, человек, существенно отличается от всего другого в окружающем мире. В научном знании формирование психологической идеи всегда шло в процессе развития главенствующей концепции миропонимания. Идея *души*<sup>1</sup> выступает в качестве одного из центральных моментов в философских системах Сократа, Платона, Аристотеля. Развитие философии во все последующие века сыграло важную роль в становлении психологического комплекса знаний.

Однако вместе с развитием психологического комплекса знаний в философии, в области естественно - научного знания, прежде всего в медицине, шло накопления сведений об организме человека, его анатомии, физиологии и биохимии. При этом все более выявлялось противоречие философского психологического знания о душе и естественно - научного знания о человеке. В то же время ни философская психология, ни науки об организме человека не оказались в состоянии ответить на вопрос, как снять это противоречие.

Эта объективно сложившаяся кризисная ситуация в науке требовала своего разрешения. Требование стимулировалось потребностями практики в сферах производственной и социальной жизни. Разрешение кризисной ситуации имело важнейшим следствием выделение психологии в отдельную науку со своим арсеналом методов средств.

В 1879 году в Лейпцигском Университете была основана первая психологическая лаборатория. Ее возглавил Вильгельм Вундт, философ и одновременно психолог, который решил изучать содержание и структуру сознания на научной основе. Он положил начало структуралистскому подходу к сознанию. Вундт и его сотрудники попытались объяснить сознание через его простейшие структуры. По их мнению основным материалом сознания служат

---

<sup>1</sup> Psyche(с греч.) - душа. Это слова определило название науки психология.

ощущения, образы и чувства, а роль психологии сводится к тому, чтобы дать как можно более детальное описание этих элементов.

Становление психологии активизировало научный поиск не только в направлении структурализма. Почти в тот же временной период в США развивается направление, получившее названия функционализма. Начало ему было положено В. Джеймсом. Основные позиции функционализма отражают движение психологической мысли не только в направлении расширения описательно - объяснительных возможностей, но и возможностей решения практических задач.

#### **1.4. Бихевиоризм как ведущее направление в психологии**

Начало развитию бихевиоризма было положено в Соединенных Штатах в самом конце прошлого века Э. Торндайком под непосредственным влиянием экспериментальных исследований психики животных. Однако и программа и сам термин были предложены в 1913 году Д. Уотсоном. Бихевиористы считали, что психология должна стать точной наукой и может основываться исключительно на наблюдении поведения, а не сознания, которое в принципе не наблюдаемо. Причем, согласно этой теории, внимания психологии заслуживает только такое поведение, которое воспринимается только одинаково двумя различными наблюдателями. Мысли и чувства людей имеют значение лишь постольку, поскольку они проявляются в поступках или каким-либо иным образом выражаются в поведении. Приверженцы бихевиоризма считают. Что за исключением небольшого количества врожденных инстинктивных реакций или безусловных рефлексов, остальное поведение является условно-рефлекторным и складывается в результате научения, то есть закрепления определенных реакций на определенные раздражители (стимулы). Бихевиористы утверждали, что поведение формируется под влиянием последствий тех или иных поступков. В результате поощряемые поступки совершаются чаще, а наказуемые – реже. Например, если вы получаете 100 долларов каждый раз, когда произносите слово психология. То весьма вероятно вы будете повторять это слово при малейшей возможности. С другой стороны, если бы вас били за употребление этого слова. Вы, скорее все, перестали бы употреблять его вовсе.

Основоположником данного направления следует также считать американского ученого Д. Уотсона (1878-1958). Психология как наука должна заниматься не сознанием, душевными явлениями, которые недоступны научному наблюдению, а поведением. Уотсон считает, что основная задача бихевиоризма заключается в накоплении наблюдений над поведением с таким расчетом, чтобы в накоплении наблюдений над поведением с таким расчетом, чтобы можно было сказать наперед, какая будет реакция человека на соответствующую ситуацию (стимул). Поведение является или результатом научения или заученного репертуара навыков. Они опосредованы

промежуточными переменными - знаниями, контролирующим механизмом. Однако трактуются эти механизмы не психологически. Тем не менее идеи бихевиоризма оказали благотворное влияние на лингвистику, антропологию. Социологию, стали одним из истоков кибернетики, внесли вклад в разработку научения. В настоящее время бихевиоризм является одним из ведущих направлений в современной психологии и многие практические психологи строят свою работу на принципах бихевиоризма.

### **1.5. Глубинная психология**

В 1896 г. возникло направление в психологической теории и практике, положившей начало тому, что сейчас называют глубинной психологией. Фрейд ввел в психологию ряд важных тем - бессознательная мотивация, защитные механизмы психики, роль сексуальности в ней, влияние детских психических травм на поведение в зрелом возрасте. Однако его ближайшие ученики пришли к выводу, что не сексуальные влечения, по преимуществу, чувство неполноценности и необходимость компенсировать этот дефект (А.Адлер), либо коллективное бессознательное (архетипы), вобравшее в себя общечеловеческий опыт (К.Юнг), определяют психическое развитие личности. Адлер отмечал отсутствие жесткой границы и антагонизмов между сознанием и бессознательным. Юнг в своем учении смотрел на человека в свете того, что есть в нем здорового и крепкого, нежели с точки зрения его пороков.

Связать природу бессознательного ядра психики человека с социальными условиями его жизни пытались К.Хорни, Г. Салливен, Э. Фромм. - реформаторы психоанализа Фрейда.

Психоанализ возник на рубеже веков благодаря идеям Зигмунда Фрейда. Мыслители прошлого много писали о том, что человеком управляют неосознаваемые убеждения, бессознательные инстинкты и желания. Но лишь в начале 20 века врачу-физиологу из Вены удалось создать метод выявления, анализа и объяснения той части человеческой природы, которая скрыта в подсознании. Фрейд считал, что только одна седьмая часть психического содержания осознается человеком, а остальные шесть седьмых проявляются в снах, смутных тревогах и предчувствиях.

С точки зрения психоанализа людьми управляют иррациональные побуждения, скрытые в сфере бессознательного. Мы даже не подозреваем о большей части наших чувств и побуждений. Доступное наблюдению поведение человека подобно вершине айсберга – за малыми сознательными внешними формами поведения скрывается огромная сфера бессознательного. Более того, в сферу бессознательного вытесняются из сознания недоступные для данного индивида (преимущественно сексуальные) влечения и травмирующие переживания, что является главным источником невротических расстройств.

Психоанализ называют третьим великим открытием, совершившим революцию в представлениях человеческого мира и о самом себе. Фрейд нанес

удар по традиционному представлению о природе человеческого поведения, заявив, что им управляет не разум, а бессознательные побуждения. И, поскольку человек не осознает психические процессы, происходящие в сфере бессознательного, ему необходимо подвергнуть себя психоанализу.

### **1.6. Когнитивная психология**

Ее представители У.Найсер, А.Пайвио и др. отводят в поведении субъекта решающую роль знаниям. Для них центральным становится вопрос об организации знания в памяти субъекта, о соотношении вербальных и образных компонентов в процессах запоминания и мышления. Эта психология возникла под определенным влиянием теоретико-информационного подхода. Основное понятие когнитивной психологии - “схема”. Она представляет собой имеющуюся в голове человека план сбора и программу переработок и информации об объектах и событиях. Восприятие, память и мышление, другие познавательные процессы определяются схемами так же, как устройство организма генотипом.

В итоге когнитивной психологией были выявлены важнейшие свойства, присущие познавательной деятельности - избирательность, определяемость средой, неполнота познавательных схем.

Следует отметить, что это одно из самых поздних направлений в психологии. С появлением компьютеров когнитивной психологии уделяют все больше и больше внимания. В настоящее время область исследований когнитивной психологии настолько расширилась, что включает в себя изучение сновидений, гипноза, медитаций. А также воздействие различных лекарственных препаратов на процесс мышления.

Близкое к когнитивному направлению, и социально-когнитивное. Его исследователи используют эффект различных ситуаций в оценке отношений и моделей поведения людей. Они, например, изучают то, как наблюдение за агрессивными и неагрессивными моделями влияет на поведение, они оценивают воздействие антигуманных ситуаций на отношения и проверяют личностное постоянство людей в различных обстоятельствах. Одной из популярных методик этого направления является методика оценки кандидатов. В этой методике констатируется, что самый лучший способ предугадывания будущего поведения людей – это не тест на определение характера или интуиция интервьюера. Скорее это прошлые модели их поведения в подобных ситуациях.

Социально-когнитивное направление изучения личности заостряет внимание исследователей на том, как ситуация действует на индивидуума и как индивидуум воздействует на нее. Критики, в частности, отмечают, что эта теория настолько сосредотачивается на ситуации, что не в состоянии оценить внутреннее состояние человека. Но главное, что оно, используя основные концепции психологии – научение и мышление – учат людей тому, что они



всегда действуют в контексте ситуаций. Которые способны и конструировать. Социально-когнитивное направление представляет собой интегративную теорию, объединяющую исследование обучения, когнитивных и социальных процессов, критикуется она за недооценку важности эмоций и устойчивых личностных черт.

### **1.7. Гуманистическая психология**

Гуманистическая психология возникла в США, благодаря трудам К. Роджерса и А. Маслоу в 40-е и 50-е годы. Психологи этого направления считают. Что человек постоянно развивается, изменяется и стремится достичь максимально полной реализации своих способностей. Причем, по их мнению. Истинно человеческие потребности в творчестве и самоактуализации возникают лишь после удовлетворения потребностей биологического и социального характера. Психологи же должны придавать главное значение индивидуальному саморазвитию личности. Свобода воли и способность к независимому выбору имеют для них решающее значение. Они считают, что реальный мир таков, каким хочет видеть его человек. Личность каждого человека уникальна, и соответственно, уникален мир каждого, поэтому человек выбирает сам, какую жизнь ему вести.

Виднейшими представителями этого направления также являются, Г. Оллпорт, Г. Мюррей, Г. Мэрфи. Предметом гуманистической психологии они считают творческую здоровую личность. Целью такой личности является не потребность в гомеостазе, как считает психоанализ, а самореализация, рост конструктивного начала человеческого Я. Человек открыт миру, наделен потенциями к непрерывному развитию и самореализации. Любовь, творчество, рост, высшие ценности, смысл - именно эти близкие понятия характеризуют основные потребности человека.

Своеобразной ветвью гуманистической психологии можно считать духовную психологию. Духовность открывает доступ человека к любви, совести, чувству долга. Она помогает человеку преодолеть в себе кризис безосновательности, призрачности своего существования.

Критики этого направления считают, что концепции гуманистов неясные и субъективные. Они также утверждают, что индивидуализм. Поощряемый гуманистической психологией – доверять только своим чувствам и действовать соответствующим образом, быть верным себе и стремиться к самоактуализации – может быть вседозволенность и эгоизм, стирание моральных ограничений.

### **1.8. Предмет психологии**

Каждая конкретная наука отличается от других наук особенностями своего предмета, Так, геология отличается от геодезии тем, что, имея предметом исследования Землю, первая из них изучает ее состав, строение и историю, а

вторая – ее размеры и форму. Выяснение специфических особенностей явлений, изучаемых психологией, представляет значительно большую трудность. Понимание этих явлений во многом зависит от мировоззрения, которого придерживаются люди, сталкивающиеся с необходимостью постигнуть психологическую науку. Трудность состоит прежде всего в том, что явления, изучаемые психологией, издавна выделялись человеческим умом и отграничивались от других проявлений жизни как особые. Так, например, совершенно очевидно, что восприятие отдельного человека – это нечто совершенно особое и отличное от самого человека реального или воспоминание о каком-то конкретном событии – это нечто отличающееся от того, что реально происходило на самом деле. Так, постепенно сложились представления о различных разрядах явлений, которые стали именовать психическими (психическими функциями, свойствами, процессами, состояниями и т.д.) Их особый характер видели в принадлежности к внутреннему миру человека, отличающемуся от того, что человека окружает, и относили к области душевной жизни, противопоставляемой реальным событиям и фактам. Эти явления группировались под названиями **восприятие, память, мышление, воля, чувства** и др., в совокупности образуя то, что именуется психикой, психическим, внутренним миром человека, его душевной жизнью.

Что же является предметом изучения психологии? Прежде всего психика человека, включающая в себя многие субъективные явления. Предметом науки называются те явления реально существующего мира, которые эта наука изучает. Предметом психологии являются:

- а) психические познавательные процессы,
- б) психологические черты личности,
- в) психологические особенности человеческой деятельности.

К психическим познавательным процессам относятся: ощущения, восприятия, память, внимание, воображение, мышление, речь;

К психологическим чертам личности – темперамент, характер, интересы, идеалы и способности человека;

К психическим свойствам и состояниям личности относят также мотивы, побуждающие человека заниматься той или иной деятельностью. Психические явления и психологические черты личности и особенности деятельности человека в их совокупности характеризуют сознание, или, в более широком смысле, психику.

## 1.9. Место психологии в системе наук

Человек является органической частью и природы, и общества. Поэтому психология имеет тесные связи со многими науками: социальными, биологическими – со всеми, которые в той или иной степени касаются человека. Современная психология находится на стыке ряда наук. Во всех

своих отраслях психология сохраняет свой предмет исследования, свои теоретические принципы, свои пути изучения этого предмета. В центре внимания психологии всегда остаётся человек - главное действующее лицо мирового прогресса. Все науки и отрасли знаний имеют смысл и значение только в связи с тем, что они служат человеку, вооружают его, творятся им, возникают и развиваются как человеческая теория и практика. Так же, как невозможно понять психику и поведение современного человека без глубокого знания его биологических начал, устройства и законов функционирования организма, трудно рассчитывать на их понимание без знания социальных наук, в частности истории.

Без знания истории общества трудно понять и психологию отношений людей в современном мире. Эти отношения также складывались веками. Философские учения, религиозные верования, обычаи, традиции, ритуалы, многое другое, что характеризует психологию современных народов и наций, есть продукт их длительного исторического развития. Передаваясь из поколения в поколение, достижения человеческой культуры формируют в процессе их усвоения психологию современных людей как личностей и субъектов познания и творческого преобразования мира.

Связи психология с философией являются еще более органичными, чем связи психологии с историей. Обе науки зародились и начали развиваться почти одновременно, и в течение ряда веков психология выступала как часть философии.

Многие проблемы психологии современного человека, такие как личностный смысл и цель жизни, мировоззрение, политические пристрастия и моральные ценности, выступают как общие и для психологии (социальной), и для философии. В самой психологии до сих пор есть немало вопросов, к решению невозможно подойти лабораторно-экспериментальным путем, но которые тем не менее приходится решать.

Социология и психология находят немало общих интересов в разработке проблем, связанных с обществом и личностью, социальными группами и межгрупповыми отношениями. В определенном смысле союз этих наук напоминает союз психологии и истории (взаимообогащение методами и фактами), но он также похож на альянс философии и психологии (интеграция знаний на теоретико-методологическом уровне). Социология заимствует из социальной психологии методы изучения личности и человеческих отношений. В свою очередь психологи широко пользуются традиционными социологическими приемами сбора первичных научных данных. Разработанная преимущественно социологами концепция социального научения принята в социальной и возрастной психологии. Напротив, предложенные психологами теории личности малой группы находят применение в социологических исследованиях. Социологи пользуются психологическими данными при решении проблем, касающихся общества в целом, психологи обращаются к социологическим теориям и фактам тогда,

когда им необходимо глубже понять механизмы влияния общества на личность, а также общие закономерности поведения человека в обществе.

## 1.10. Современные отрасли психологии

Психологи, как и представители других наук, делятся на две категории: одни заняты поисками новых знаний, а другие - их применением. Первых интересуют теоретические аспекты; они наблюдают изучаемые явления в естественной обстановке или в лаборатории, стараются, интерпретировать полученные результаты и систематизировать их, с тем чтобы создать схемы, объясняющие поведение. Именно к ним относится главным образом все то, что говорилось до сих пор.

Психологи второй категории более многочисленны. Это к ним непосредственно обращаются люди, которые с трудом приноравливаются к различным сторонам повседневной жизни, как интеллектуальным, так и эмоциональным. Некоторые из этих психологов, кроме того, призваны помогать своими советами при организации управления различными видами человеческой деятельности. В своих действиях они опираются на накопленные теоретические знания и в своей повседневной практике проверяют обоснованность этих знаний и выявляют в них слабые места.

**Педагогическая психология** занимается разработкой наиболее эффективных методов обучения; изучает психологические закономерности обучения и воспитания человека.

**Юридическая психология** стремится гуманизировать взаимоотношения между исправительными учреждениями и заключенными или между последними и их семьями. Знания о поведении человека, которыми владеют специалисты, дают им возможность помогать судьям назначать преступникам такие меры наказания, которые способствовали бы их возврату в общество.

**Военная психология** разрабатывает главным образом способы совершенствования методов командования или укрепления связей между разными группами. Она занимается также изучением методов, применяемых партизанами, и способов внедрения в войска агентов противника.

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

В последние годы наблюдается бурное развитие психологической науки, обусловленное многообразием теоретических и практических задач, встающих перед нею. Основной задачей психологии является изучение законов психической деятельности в ее развитии. Область явлений, изучаемых психологией огромна. Она охватывает процессы, состояния и свойства человека, имеющие разную степень сложности – от элементарного различения отдельных признаков объекта до борьбы мотивов личности.

Важнейшая функция психологии в общей системе научного знания состоит в том, что она, синтезируя в определенном отношении достижения ряда других областей научного знания, является интегратором всех научных дисциплин, объектом исследования которых является человек.

### **Резюме:**

Психология обладает особыми качествами по сравнению с другими научными дисциплинами. Как системой знаний ею владеют немногие.

Психология изучает преимущественно ориентировочную функцию психических явлений, то есть их участие в их анализе проблемной ситуации построении контроля за его ходом.

Психику и поведение человека невозможно понять без знания его природной и социальной сущности.

### **Ключевые слова:**

*Психология, психические процессы, особенности личности, психика, психическое состояние, сознание, поведение*

### **Глоссарий:**

**Психология** - наука о закономерностях развития и функционирования психики как особой формы жизнедеятельности.

**Поведение** - присущее живым существам взаимодействие с окружающей средой, опосредованное их внешней и внутренней активностью.

**Сознание** – высший уровень психического отражения действительности, присущий только человеку как общественно-историческому существу.

**Интроекция** – самонаблюдение, наблюдение человека за внутренним планом собственной психической жизни, позволяющей фиксировать ее проявления (переживания, мысли, чувства и др.) Играет важную роль в формировании аппарата самосознания и самоконтроля личности

**Психика** – системное свойство высокоорганизованной материи, заключающееся в активном отражении субъектом объективного мира, в построении субъектом неотчуждаемой от него картины этого мира и саморегуляции.

### **Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Значение психологических знаний для каждого человека.
2. Психология как наука. Явления и закономерности которые она изучает.
3. Отрасли психологии и их функции.
4. Психология в системе развивающихся наук.
5. Отличительные особенности психической деятельности.
6. Структура психического процесса.
7. Психология как наука о сознании и поведении.
8. Основные направления западной психологии.

### **Темы для самостоятельной работы:**

1. Вопросы воспитания молодежи в психологии.
2. Роль психологии в формировании духовности молодежи.

3. Место и сущность предмета психологии в решении задач, поставленных Программой подготовки национальных кадров.

4. Основные направления западной психологии и их влияние на развитие психологии.

5. Естественно-научные основы психологии.

### **Материал к практическим занятиям:**

#### **Тест: Оптимист? Пессимист?**

1. Как вы будете реагировать, если совершенно неожиданно вам придется пережить финансовый крах:

а) не станете излишне беспокоиться, поскольку уверены, что удача вновь улыбнется вам;

б) почувствуете себя в полной неуверенности;

в) начнете экономить и приспосабливаться к изменившейся ситуации;

г) окажитесь во власти сильной депрессии?

2. Если вас преследуют неудачи:

а) переживаете, но совсем этому не удивлены;

б) бросаетесь действовать, стараясь скорее исправить положение;

в) обеспокоены тем, что подумают другие

г) не расстраиваетесь слишком сильно?

3. С каким настроением вы участвуете в спортивных состязаниях:

а) считаете, что у вас есть шансы на победу;

б) делаете все, чтобы выиграть;

в) особенно не стремитесь к победе;

г) считаете, что у вас нет никаких шансов на выигрыш, но все равно вступаете в борьбу?

4. Если кто-то поссорился с вами или разошелся во мнениях:

а) вы избегаете этого человека;

б) считаете, что были правы;

в) уверены, что могли бы не доводить до такой ситуации;

г) при ближайшей же встрече с этим человеком попытаетесь уладить раздор?

5. Вы один из четырех претендентов на занятие вакансий. Какие чувства вы испытываете перед тем, как вас должны пригласить из комнаты ожидания для собеседования:

а) нервничаете, поскольку трое других кажутся вам слишком уверенными в себе;

б) уверены в себе, поскольку трое других вас не интересуют;

в) счастливы, что вас внесли в список претендентов, и рады тому, что в вашей анкете что-то, видимо, привлекло внимание;

г) полны решимости обменяться мнениями во время собеседования, чтобы выяснить, насколько предлагаемая работа устраивает вас?

6. Как вы относитесь к тому, что кто-то пользуется вашей щедростью:

- а) вам приятно приносить людям радость;
- б) слегка раздражаетесь;
- в) вам безразлично
- г) не возражаете, но надеетесь, что когда-нибудь вам вернется сторицей?

7. Что, по-вашему более важно:

- а) делать деньги;
- б) жить счастливо;
- в) добиваться успеха во всем, чем бы вы ни занимались;
- г) раскрыть таланты, которыми вы обладаете?

8. Завидуете ли вы тем, кому, как может показаться, в жизни повезло больше, чем вам:

- а) никогда;
- б) иногда;
- в) завидуете, но задаетесь вопросом о проблемах, с которыми они возможно столкнутся
- г) завидуете и готовы поменяться местами хоть завтра?

9. Если исходить из того, что вы практически здоровы и живете в нормальных условиях, действительно ли вы верите, что:

- а) личный успех зависит от удачи;
- б) успех скорее определяется вашими связями, а не знаниями;
- в) способность к достижению успеха заложена в каждом человеке; г)

скорого успеха не бывает?

10. Если бы вам предоставили возможность выбора, где и когда вы предпочли бы жить:

- а) в прошлом;
- б) в настоящем;
- в) в будущем
- г) на другой планете?

Максимальное количество очков - 40, минимальное - 10.

	а	б	в	г
1	4	1	3	2
2	1	4	2	3
3	4	3	1	2
4.	2	1	3	4
5.	1	3	3	4
6.	3	1	4	2
7.	1	4	2	3
8.	4	2	3	1
9.	1	2	4	3
10.	1	3	4	2



Более 35: Вы неизменный оптимист: моментально подавляете в себе любые депрессии. Какие бы удары ни готовила вам судьба, вы стремительно их отражаете.

Более 25: Вы скорее оптимист, чем пессимист. Ваши сомнения рассеиваются довольно быстро, по мере того, как вы взвешиваете любые ситуации, которые выглядят угрожающими.

Более 15: Вы скорее пессимист, чем оптимист. Вам неплохо бы вспомнить, что наполовину налитый водой стакан пессимист видит наполовину пустым, а оптимист наполовину полным.

Менее 15: Жизнь вам представляется только в черном цвете. Не унывайте, постарайтесь видеть в жизни и приятные стороны, хотя бы иногда.

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания, «Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер», 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.
11. Газиев Э.Г. Менежмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психпортал - столица сетевой психологии

<http://psy.piter.com/> - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

<http://ur.piter.com>. - электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: seales2piter.msk.ru

## ТЕМА 2

# СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИИ. ПРИКЛАДНЫЕ ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ. ВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

---

План:

- 2.1. Основные методы психологии.
- 2.2. Интроспекция или метод самонаблюдения.
- 2.3. Прикладные области психологии.
- 2.4. Научные исследования и связанные с ними открытия.
- 2.5. Моделирование как метод.
- 2.6. Естественный эксперимент в психологии.
- 2.7. Наблюдение как один из основных методов.
- 2.8. Проективные методики.
- 2.9. Личностные опросники.
- 2.10. Метод групповой оценки личности (ГОЛ).

### 2.1 Основные методы психологии

В психологии, как и в других науках, для получения факторов, их обработки объяснения используется определенная совокупность методов (приемов) использования. Все применяемые в психологическом исследовании методы можно подразделить на 4 группы:

- организационные методы;
- эмпирические способы добывания научных данных;
- приемы обработки данных;

Основными методами психологического исследования являются *наблюдение, беседа, эксперимент*.

**Наблюдение.** Предметом наблюдения в психологии служат не сами субъективные психические переживания, а их проявления в поступках и поведении человека, в его речи и деятельности. Между объективно наблюдаемой деятельностью человека и его субъективными психическими переживаниями имеется закономерная связь, благодаря чему, наблюдая поведение, можно делать вполне обоснованные заключения о тех или иных психических процессах.

**Беседа.** При проведении психологических исследований часто бывает необходимо собрать данные, характеризующие психологические особенности личности исследуемых, их убеждения, интересы, стремления, отношения к коллективу, понимание своих обязанностей. Правильное применение метода беседы предполагает: 1) личный контакт исследователя с исследуемыми; 2) тщательно продуманный план беседы, 3) умение пользоваться не прямыми вопросами, а косвенными путями для получения нужных материалов; 4) умение уточнять интересующие факты непосредственно во время беседы; 5)

выяснение достоверности данных беседы с помощью дополнительных сведений, полученных от других лиц.

**Эксперимент.** Главными особенностями этого метода психологического исследования являются: 1) создание обстановки, позволяющей наблюдать изучаемое явление в его чистом виде; 2) повторение явления столько раз, сколько необходимо исследователю; 3) закономерное изменение условий, при которых протекает изучаемое явление; 4) применение в большинстве случаев специальной точной измерительной аппаратуры. Эксперимент занимает большое место в психологических исследованиях, поскольку позволяет объяснить изучаемые психические явления, а не только констатировать или описать их качественные особенности.

<b>Основные методы</b>	<b>Варианты основных методов</b>
<b>Метод наблюдение</b>	<i>Внешнее (объективное наблюдение) Внутреннее (субъективное наблюдение) Свободное наблюдение Стандартизированное наблюдение Наблюдение вне группы Наблюдение внутри группы</i>
<b>Метод опрос</b>	<i>Устный опрос Письменный опрос Свободный опрос (беседа) Стандартизированный опрос</i>
<b>Тесты</b>	<i>Тест - опросник Тест – задание Проективный тест Социометрический тест</i>
<b>Эксперимент</b>	<i>Естественный эксперимент Лабораторный эксперимент</i>
<b>Моделирование</b>	<i>Математическое Логическое Техническое Кибернетическое</i>

Как мы убедились, психологию можно считать наукой, поскольку она использует научные методы, чтобы описывать и объяснять поведение. Чаще всего используется описательные методы, с одной стороны, и экспериментальный метод - с другой.

## 2.2. Интроспекция или метод самонаблюдения

В течение ряда столетий психологами-идеалистами рассматривался как основной и даже как единственный метод психологии. Но он не дал и не мог дать ответ на вопросы, стоящие перед психологией как наукой. Психология не должна полностью отказаться от самонаблюдения, как это пытаются доказать психологи-бихевиористы. Они отрицают сознание и считают его непознаваемым и рассматривают науку только о поведении.

Правильно понимаемое самонаблюдение ( в виде самоконтроля) играет в жизни человека и в психологии большую роль. Человек может путем самонаблюдения установить: «Я забыл сделать что-то». Но самонаблюдение не дает ему ответы на вопросы: «Почему забыл?» Поэтому самонаблюдение, хотя и служит важным предметом психологического исследования, не может являться самостоятельным и, тем более, основным методом познания сущности психических явлений.

Программа Вундта была ориентирована на общенаучный экспериментальный метод. Как отмечал сам Вундт, “нельзя допустить никакого различия между психологическими и естественно-научными методами”. Однако единственным прямым методом психологии Вундт считал самонаблюдение, поскольку предмет психологии – непосредственный опыт. Как он дан самому человеку. Роль эксперимента ограничивается лишь приданием результатам исследований точности и надежности. Культура эксперимента, ее важность для научной дисциплины были усвоены Вундтом в годы его работы в лаборатории физика и физиолога г. Гельмгольца. Однако Вундт считал, что метод эксперимента применим только для исследования простейших психологических процессов, но не для изучения высших психологических явлений, связанных с языком и культурой, таких как память или научение. Для этих целей, по мнению Вундта, применимы лишь приемы исследования, принятые в социологии или антропологии.

Интроспекция, предложенная Вундтом в качестве метода психологии, получила дальнейшее развитие в парадигме структурной психологии.

Применение самонаблюдения как методики сталкивается с непредсказуемой зависимостью результатов интроспекции от следующих факторов:

- 1) культурная принадлежность субъекта;
- 2) степень овладения самонаблюдением, которая ограничивается возрастными особенностями, языковой компетенцией;
- 3) соотношением нескольких внутренних планов при совмещении основной деятельности и самонаблюдения;
- 4) установка испытуемого на участие в исследовании, его роли во взаимоотношениях с исследователем.

### 2.3. Прикладные области психологии

Среди психологов, непосредственно обслуживающих своих ближних, одни занимаются проблемами отдельных людей в случаях эмоциональных или социальных кризисов, другие стремятся помочь решению проблем, возникающих в области образования или производственной деятельности, третьи создают программы для привлечения внимания людей к различным общественным мероприятиям или непосредственно участвуют в таких мероприятиях.

Некоторые работают в собственных частных кабинетах, а другие - в школьных управлениях, в общественных, правительственных или частных учреждениях. Кроме того, нельзя забывать о всех тех, кто преподаёт психологию в средних специальных учебных заведениях, институтах и университетах, иногда совмещая это с научно-исследовательской работой или с помощью обществу.

### 2.4. Научные исследования и связанные с ними открытия

На путях психологических исследований расставлено множество ловушек, очень часто толкающих к ошибочным исследованиям и к интерпретациям, плохо согласующимся с реальными фактами. Перечислим некоторые из **них**.

**Эффект Плацебо** - этот эффект обнаружен медиками и успешно практикуется в психологии. Он основан на внушении, оказываемом преднамеренно или невольно врачом или экспериментатором. Когда испытуемые убеждены в эффективности предписываемого режима или поведения, лекарства, у них часто можно наблюдать желаемые эффекты.

**Эффект Хоторна.** Эффект плацебо лишь частный случай эффекта Хоторна. Как показывают опросы, проведенные промышленными психологами на предприятиях Хоторна в Чикаго, одно лишь участие в эксперименте оказывает на испытуемых такое влияние, что очень часто они ведут себя именно так, как ожидают от них экспериментаторы. Для устранения эффекта Хоторна следует держать испытуемых в неведении относительно принятых гипотез и давать им инструкции как можно более безразличным тоном.

**Эффект Барнума.** Склонность людей принимать за чистую монету описание или общие оценки своей личности, если они преподносятся под научным или магическим ритуалом. Такой эффект хорошо известен астрологам, хиромантам, экстрасенсам, гадалкам.

**Эффект Пигмалиона (или эффект Розенталя).** Американский психолог Розенталь (1966) назвал именем Пигмалиона явление, состоящее в том, что экспериментатор, твердо убежденный в своей обоснованности какой-то гипотезы или верности какой-то информации непроизвольно действует так, что оно получает фактическое подтверждение.

## 2.5. Моделирование как метод

Моделирование как метод применяется в ситуациях, когда исследование интересующего явления путем простого наблюдения, опроса, теста, эксперимента затруднено или невозможно в силу сложности или труднодоступности. В таком случае прибегают к созданию искусственной модели изучаемого феномена, повторяющей его основные параметры и предполагаемые свойства. На этой модели детально исследуют данное явление и делают выводы о его природе.

Модели могут быть техническими, логическими, математическими, кибернетическими.

**Математическая** модель представляет собой выражение или формулу, включающую переменные и отношения между ними, воспроизводящие элементы и отношения в изучаемом явлении.

**Техническое** моделирование предполагает создание прибора или устройства, по своему действию напоминающего то, что подлежит изучению.

**Кибернетическое** моделирование основано на использовании в качестве элементов модели понятий из области информатики и кибернетики.

**Логическое** моделирование основано на идеях и символической, применяемой в математической логике.

## 2.6. Естественный эксперимент в психологии

Естественный эксперимент в психологии организуется непосредственно в условиях реальной деятельности. Не так давно считалось, что лабораторный эксперимент по сравнению с естественным выигрывает в точности регистрации замеров изучаемых явлений в возможности точно дозировать и варьировать влияние раздражителей, устранять мешающие факторы и создавать сравнимые факторы. Теперь это мнение не может считаться верным во всех случаях. Современная техника открывает широкие возможности перенесения положительных сторон лабораторного эксперимента в естественный.

При этом отсутствует главный и весьма существенный недостаток лабораторного эксперимента – искусственный характер условий, который вносит резкие изменения в течение психических процессов. В естественном эксперименте человек трудится, учится, подчас даже не зная. А чаще всего забывая, что он является объектом исследования.

Естественный эксперимент имеет много форм и различных приемов. В простейшем своем виде он широко применяется в форме вводных задач. Задачи эти могут ставиться руководителем устно (“Случилось то-то. Что будете делать”) или путем введения незаметно для сотрудника отклонения в его работу. Уже одно наблюдение за таким естественным экспериментом дает ценные факты, позволяет проверить ту или иную гипотезу исследователя.

Широкое применение в практической психологии находит формирующий (обучающий или воспитывающий) эксперимент, в котором навыки или качества личности изучаются в процессе их формирования и развития. Своеобразным методическим приемом является целенаправленное изменение структуры профессиональной деятельности. Смысл этого приема заключается в том, что при выполнении определенной деятельности выключаются по заранее задуманному плану отдельные анализаторы, меняется поза или хватка за рычаги управления, вводятся дополнительные раздражители, меняется эмоциональный фон и мотивы деятельности. Учет результатов деятельности в различных условиях позволяет оценить роль тех или иных факторов в структуре изучаемой деятельности и гибкость соответствующих навыков.

## 2.7. Наблюдение как один из основных методов психологии

Наблюдение – это такой способ, при котором явления изучаются непосредственно в тех условиях, в которых они протекают в действительной жизни. Наблюдение – это метод психологического исследования, рассчитанный на получение информации через органы чувств.

На основе наблюдения делаются выводы о тех или иных психических процессах. Различают два вида наблюдения – сплошное и выборочное. **Сплошным** называют наблюдение, когда фиксируются все особенности и проявления психической деятельности человека в течение какого-то определенного периода. В отличие от этого **выборочном** наблюдении обращается внимание только на те факты в поведении человека, которые имеют прямое или косвенное отношение к изучаемому вопросу.

Результаты наблюдений, проводимых с исследовательской целью, как правило, фиксируются в специальных протоколах. И хотя в условиях повседневной деятельности развернутые записи обычно не ведутся, руководителю иногда полезно записывать результаты своих наблюдений. Хорошо, когда наблюдение ведет при этом не один человек. А несколько и затем полученные данные сопоставляются и обобщаются (методом обобщения независимых наблюдений).

При использовании метода наблюдения необходимо возможно полнее соблюдать следующим требованиям-

1. Предварительно намечать программу наблюдения с выделением наиболее важных объектов и этапов наблюдения.
2. Проводимые наблюдения не должны влиять на естественный ход изучаемого явления.
3. Наблюдение одного и того же психического явления целесообразно проводить на различных лицах. Даже если объектом изучения является конкретный человек. Его лучше и глубже можно понять сравнивая с другими.
4. Наблюдение должно быть повторным, а при изучении личности – систематическим.

Эти требования к наблюдению как методу психологии имеют важное значение не только в процессе научно-исследовательской работы. Они должны учитываться и в практической работе современного руководителя. Наблюдение может быть непосредственным и опосредствованным.

## **2.8. Проективные методики**

Этот вид личностных тестов объединяется по признаку слабой структурированности предлагаемой испытуемому задачи. При этом предполагается, что тестовый материал выполняет функцию своеобразного экрана, на который испытуемый проецирует свои интеллектуальные и личностные особенности, потребности, актуальные конфликты. Для того, чтобы не ограничивать активность испытуемого, процедура тестирования минимально регламентирована. Характерной особенностью проективных методик является глобальность подхода к оценке личности. Как правило, внимание акцентируется на общей картине личности, а не на отдельных ее свойствах.

Одной из самых известных методик этого вида является Тест чернильных пятен Роршаха. Используемый преимущественно в клинике, он состоит из 10 карточек с двухсторонне симметричными пятнами. Как черно-белыми, так и цветными. Испытуемого просят рассказать, что он видит на каждой из карточек. Кроме ответов испытуемого при тестировании фиксируются время, эмоциональные проявления. Положение, в котором испытуемый держит карточку.

Формальная обработка результатов тестирования заключается в классификации ответов по содержанию. Выделяются такие категории, как фигуры человека и животных, неодушевленные предметы, географические карты, растения, пятна крови и т.д. Для исследовательских целей интерес могут представлять такие показатели, как разнообразие, популярность или уникальность ответов, а также некоторые другие.

Другая популярная проективная методика – Тематический апперцепционный тест (ТАТ). Характеризуется большей структурированностью стимульного материала. Этот тест включает в себя 19 черно-белых сюжетных картинок неопределенного содержания и одну пустую карточку. Испытуемого просят составить рассказ по каждой картинке, объяснив, что предшествовало изображенному событию, что чувствуют и думают изображенные люди и чем все кончится. При предъявлении пустой карточки предлагается представить, что и на ней изображена какая-то картинка, описать ее и составить рассказ по той же схеме. Процедура регистрации и интерпретации ответов сходна с используемой в тесте Роршаха.



## **2.9. Личностные опросники**

Этот вид тестов личности относится к измерительным методикам типа “карандаш-бумага”, что позволяет их использовать при групповом обследовании. Личностные опросники представляют собой серии стандартных вербальных стимулов – вопросов и утверждений, ответы на которые рассматриваются как поведенческие реакции человека.

Классическим примером личностного опросника является миннесотский многоаспектный личностный опросник (ММПИ). Он содержит 550 утверждений с вариантами ответов “верно”, “неверно”, “не могу сказать” и дает показатели по следующим 10 основным диагностическим шкалам (например, шкала иппохондрии, депрессии, истерии, социальной интроверсии и т.д.).

При создании этого опросника 8 из 10 шкал были разработаны эмпирически, с использованием критериальной оценки утверждений – их значения существенно различались в группах больных и нормальных испытуемых.

Отличительной особенностью (ММПИ) является наличие в его структуре трех контрольных шкал – лжи, надежности и коррекции. Эти шкалы позволяют оценить степень небрежности, непонимания и симуляции при выполнении теста. Шкала лжи основана на утверждениях, побуждающих испытуемого представить себя в благоприятном свете в ущерб правдивости ответа. Шкала надежности состоит из утверждений, на которые большинство людей отвечают одинаковым образом. Причинами высоких показателей по этой шкале могут быть ошибки при обработке результатов. Небрежность при ответах, выраженная эксцентричность или преднамеренная симуляция. Шкала коррекции позволяет определить отношение испытуемого к ситуации тестирования. Высокие показатели могут означать защитную реакцию на ситуацию тестирования или попытку приукрасить себя. Низкие показатели свидетельствуют о повышенной честности или самокритичности, либо о попытке показать себя в невыгодном свете.

## **2.10. Метод групповой оценки личности (ГОЛ)**

Метод групповой оценки личности – это способ получения характеристики человека через взаимные оценки членов группы. Метод ГОЛ основан на феномене групповых представлений о каждом члене группы как результате взаимного познания людей в процессах их совместной деятельности и общения.

С помощью этого метода оцениваются качества человека по предлагаемому их перечню с использованием приемов:

- 1) прямого оценивания,
- 2) ранжирования качеств,
- 3) попарного сравнения качеств.

Содержание оцениваемых качеств определяется целями исследования. А их число варьирует у разных исследователей от 20 до 80.

Адекватность измерения качеств с помощью групповой оценки личности зависит от познавательных способностей оценивающих, особенностей оцениваемых членов группы, их взаимной позиции в группе, опыта их взаимодействия и т.д. Шкалы измерения социальных установок занимают особое место среди тестов в социально-психологических исследованиях. Они позволяют количественно измерять направленность и интенсивность психологической готовности личности к определенному поведению по отношению к различным социальным категориям стимулов. В отличие от опросов шкалы установок измеряют одномерную изучаемую переменную, а не распределение мнений. Однако одной из сложностей использования шкал является необходимость предварительного определения специальной процедуры их построения.

Наиболее известными являются шкалы измерения социальных установок по Л. Терстоуну, Р. Лайкерту.

### **Резюме:**

Методы психологических исследований направлены на изучение психических явлений в развитии и изменении. При этом изучаются развитие и изменение психики в истории человечества, при возрастных особенностях, под влиянием упражнения, обучения и воспитания, в результате неблагоприятных воздействий внешней среды. Каждый из аспектов изучения психики опирается на свои частные методы. Крайне важно, чтобы тот или иной аспект был подчинен решаемому вопросу, адекватен ему. Основными методами психологии, как и большинства наук являются наблюдение и эксперимент.

### **Ключевые слова:**

*Валидность, надежность, Барнума эффект, плацебо, интервью, анкетирование, наблюдение, интроспекция, эксперимент.*

### **Глоссарий:**

**Валидность** - один из важнейших критериев качества теста, означающий пригодность теста для измерения того, что он по замыслу должен измерять.

**Плацебо** – (от лат. поправляюсь) – изменение в физиологическом или психологическом состоянии субъекта под видом внушения.

**Тестирование**- метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи, имеющие определенную шкалу значений.

**Эксперимент** – один из основных (наряду с наблюдением) методов научного познания вообще, психологического исследования в частности. Отличается от наблюдения активным вмешательством.

**Тесты креативности** – совокупность методик для изучения и оценки творческих способностей личности.

**Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Методы психологии и их надёжность.
2. Психологические тесты и их возможности.
3. Основные направления практической психологии.
4. Темы для рефератов:
5. Значение психологических знаний в развитии народного хозяйства.
6. Прикладные аспекты психологии.
7. Психологические тесты и их возможности.
8. Тесты для определения умственного уровня личности.

**Материал к практическим занятиям**

*Методика диагностики оценки самоконтроля в общении М. Снайдера*

Внимательно прослушайте десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации. Каждое из них вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе. Если предложение кажется вам верным или преимущественно верным поставьте рядом с порядковым номером букву В, если неверным или преимущественно неверным - букву Н.

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог покуражиться, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.
5. В компаниях я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Снайдеру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют движением своих эмоций. Вместе с тем, у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое Я, мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

**Подсчет результатов:** по одному баллу начисляется за ответ Н на 1,5,7 вопросы и за ответ В на все остальные. Подсчитайте сумму баллов. Если вы

искренне отвечали на вопросы, то о вас, по-видимому можно сказать следующее:

**0-3 балла** - у вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуаций. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые вас считают вас неудобным в общении по причине вашей прямолинейности.

**4-6 баллов** - у вас средний коммуникативный контроль, вы искренни, но не сдержаны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

**7-10 баллов** - у вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

Понятие коммуникативные умения включает в себя не только оценка собеседника, определение его сильных и слабых сторон, но и умение установить дружескую атмосферу, умение понять проблемы собеседника. Для проверки этих качеств, предлагается следующий тест.

#### **Тест: УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ОБЩАТЬСЯ ?**

На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются следующим образом:

**почти всегда** - 2 балла

**в большинстве случаев** - 4 балла

**иногда** - 6 баллов

**редко** - 8 баллов

**почти никогда** - 10 баллов

1. Стараетесь ли вы свернуть беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны вам?

2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению ?

3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать на резкость или грубость?

4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым вам человеком?

5. Имеете ли вы привычку перебивать говорящего?

6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете о совсем другом?

7. Меняете ли вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?

8. Меняете ли вы тему разговора, если он коснулся неприятной вам темы?

9. Поправляете ли вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?

10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем вы говорите?

### **Обработка и интерпретация**

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов. То слушатель выше среднего уровня. Обычно средний балл слушателей 55.

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер», 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.
11. Газиев Э.Г. Менеджмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.
14. Дружинин В.Н. Экспериментальная психология. “Питер”, 2000.
15. Пономарев И.С. Методологическое введение в психологию. М, “Тривола”.

### **Интернет ссылка:**

Психпортал - столица сетевой психологии [http \\\ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \\\ ur . piter.com](http://ur.piter.com). - электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: seales2piter.msk.ru

### ТЕМА 3

## ПРОБЛЕМА ЛИЧНОСТИ И ОБЩЕСТВА В ПСИХОЛОГИИ. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОБЩЕСТВА. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЛИЧНОСТЬ. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЗЗРЕНИЯ И ДУХОВНОСТИ ЛИЧНОСТИ

---

План:

- 3.1. *Личность как объект и субъект социальных влияний.*
- 3.2. *Социальные нормы, санкции и личность*
- 3.3. *Образ «Я» и самооценка*
- 3.4. *Социализация личности в период ранней юности*
- 3.5. *Факторы формирования мировоззрения и духовности личности*
- 3.6. *Проблема личности в психологии*
- 3.7. *Психодинамическая теория личности*
- 3.8. *Аналитическая теория личности*
- 3.9. *Гуманистическая теория личности*
- 3.10. *Когнитивная теория личности*

### 3.1. Личность - как объект и субъект социальных влияний

Личностью мы становимся под влиянием жизни в обществе, воспитания, обучения, общения, взаимодействия. Личность рассматривают в социологии как представителя определенной социальной группы, как социальный тип как продукт общественных отношений. Но психология учитывает, что в то же время личность не только является **объектом общественных отношений, не только испытывает социальные воздействия, но преломляет, преобразует их.** Поскольку постепенно личность начинает выступать как **совокупность внутренних условий, через которые преломляются внешние воздействия общества.** Эти внутренние условия представляют собой сплав наследственно-биологических свойств и социально обусловленных качеств, которые сформировались под влиянием предшествующих социальных воздействий. По мере формирования личности внутренние условия становятся более глубокими, в результате одного и того же внешнее воздействие может оказывать на людей разное влияние.

Таким образом, **личность - не только объект и продукт общественных отношений, но и активный субъект деятельности, общения, сознания, самосознания.**

Личность есть понятие социальное, оно выражает все, что есть в человеке надприродного, исторического. Быть личностью - это значит иметь активную

жизненную позицию. Быть личностью - значит осуществлять выбор, возникающий в силу внутренней необходимости, оценивать последствия принятого решения и держать ответ перед собой и обществом, в котором живешь. Быть личностью - это значит постоянно строить самого себя, владеть арсеналом средств, с помощью которых можно управлять собственным поведением, подчинить его своей власти.

Особенная и непохожая на других личность в полноте ее духовных и физических свойств характеризуется понятием индивидуальность. Индивидуальность выражается в наличии разного опыта, знаний, мнений, убеждений, в различиях характера и убеждений.

Подробнее рассматривая этот вопрос, подчеркнем, что личность - одна из базовых категорий психологической науки. Чтобы понять человека в многообразии его отношений к окружающему миру и самому себе, чтобы найти истоки и понять направленность его активности, необходимо определить место, позицию, которую этот человек в мире занимает. Подход к человеку как личности связан прежде всего со взглядом на человека как на единицу общества (общественный индивид), определяемую ее местом в социальной структуре. Фундаментальным признаком, отличающим человека от животного, как биологической особи, единицы вида, является социальность, принадлежность к социуму, обществу. Таким образом, исходным моментом в рассмотрении личности является ее социальный статус, включение в систему социальных отношений. Дело в том, что, рассматривая отношение человека к внешнему миру как деятельность, в качестве субъекта деятельности мы получаем не отдельного человека, а некоторое организованное множество людей, социум.

Таким образом, вид деятельности человека непосредственно связан с его статусом в обществе и реализует определенное отношение между людьми как носителями статуса и в этом смысле, как реализованное отношение, деятельность обретает свое значение, цели и направленность. Именно в этом смысле человек всегда является одновременно и субъектом и объектом социальных отношений между людьми, социального поведения. Заняв определенную ячейку в обществе (менеджер, рабочий, учащийся, учитель, врач и т.д.), человек выполняет не только предметную деятельность, но и целый комплекс ролей по отношению к другим людям и сталкивается со стороны других людей с социальными ожиданиями относительно способов своего поведения (нормами) и социальными критериями оценки социального поведения (ценностями), т.е. его поведение со стороны общества и окружающих людей нормативно регулируется, и в этом смысле человек является объектом социальных отношений. Усваивая во взаимодействии с окружающими людьми нормы и ценности, человек социализируется, постепенно трансформируется из объекта социального регулирования в субъект регуляции собственного социального поведения, из объекта социального поведения и отношений в их субъект. Закрепление

индивидуальных норм и ценностей, формирование определенного отношения к окружающему миру означает, что у человека появляется своя, внутренняя мерка для оценки своего поведения и поведения других людей, что он в меньшей степени зависит от мнений и оценок окружающих, сам выбирает ценностные допустимые цели и соответствующие нормам способы поведения, т.е. становится социально зрелой, самостоятельной личностью.

### **3.2. Социальные нормы, санкции и личность**

Личность, будучи членом тех или иных социальных групп, обычно строит свою деятельность прежде всего с учетом взглядов, существующих в данных группах или в обществе в целом. Эти взгляды обусловлены ценностями и целями групп и находят свое выражение в определенных правилах и стандартах поведения, т. е. в социальных нормах.

Социальные нормы любых групп выражаются в соответствующих правилах и выступают как:

- средства ориентации поведения каждой личности в той или иной ситуации;
- как средство социального контроля за поведением личности со стороны данной общности людей.

Когда человек оказывается в какой-либо малой группе, то, общаясь с ее членами, он получает информацию о ценностях данной группы, ее обычаях, ритуалах и прочих правилах поведения. Такие знания необходимы ему для понимания действий других членов группы и коррекции собственного поведения.

Групповые нормы предусматривают позитивные санкции ( похвала, моральные и материальные вознаграждения) по отношению к тем, кто следует им, и негативные санкции для тех, кто отступает от данных норм (устные замечания, угрозы, бойкот, а порой и исключение из группы). Таким образом индивид включается в процесс социализации.

Если говорить о норме, то именно в малых группах (в семье, воспитательных и учебных заведениях, в товарищеских компаниях) индивид усваивает культурные ценности своего общества и все, что с ним связано, как на вербальном, так и на поведенческом уровне. Любая формальная организация имеет свод некоторых правил, регламентирующих ее деятельность и поведение тех или иных членов. Эти правила представляют собой определенные социальные нормы предписанного и приемлемого поведения. Такие нормы часто бывают предписаны в письменном виде. Вступление человека в ту или иную организацию обычно предусматривает процедуру его ознакомления с этими правилами и необходимость выражения его согласия с ними. Возможно, например требование, чтобы вступающий в организацию подписал соответствующий документ. Нормы, возникающие в официальной организации на неформальном уровне, или нормы неформальных групп редко фиксируются



таким образом. Однако от этого их воздействие на личность не становится менее существенным. Так, порой новичок, придя на предприятие, слышит от старожиллов такие слова: Первое, что ты должен усвоить: не пытайся здесь ставить никаких рекордов. Как правило, новичок скоро начинает понимать, что хорошее отношение к нему членов бригады дороже иных вознаграждений со стороны начальства. Боязнь вызвать неодобрение со стороны членов своей производственной группы является значимым регулятором поведения личности. Таким образом, неформальные групповые нормы могут влиять на поведение того или иного члена группы более существенным образом, нежели официальные регламентации.

### **3.3. Образ «Я» и самооценка**

Взаимодействуя и общаясь с людьми, человек выделяет сам себя из окружающей среды, ощущает себя субъектом своих физических и психических состояний, действий и процессов, выступает для самого себя как Я, противостоящее другим и вместе с тем неразрывно с ними связанное. Переживание собственного Я выражается прежде всего в том, что человек понимает свою тождественность самому себе в настоящем, прошлом и будущем. Я сегодня, при всех возможных изменениях моего положения, в любых новых неожиданных ситуациях, при любых перестройках моей жизни, моего сознания, взглядов и установок, - это Я того же самого человека, какой существовал вчера и каким он будет, вступив в завтрашний день. Один из симптомов некоторых психических заболеваний состоит в утрате человеком тождественности с самим собой, потере собственного Я.

**Образ Я - это относительно устойчивая, не всегда осознаваемая, переживаемая как неповторимая система представлений индивида о самом себе, на основе которой он строит свои взаимоотношения с другими.** То есть Я-концепция - это представление о самом себе, система установок относительно собственной личности или теория самого себя.

В психологии принято выделять две формы Я-концепции - реальную и идеальную. В реальной главное - представление личности о самом себе, о том, какой я есть. Идеальная - это представление личности о себе в соответствии с желаниями - каким я хотел бы быть. Реальная и идеальная Я-концепции не только могут не совпадать, но и в большинстве случаев различаются.

Рассогласование между реальным и идеальным Я может стать источником внутренних конфликтов, с другой стороны, несовпадение между идеальным и реальным Я может стать источником самосовершенствования.

**Я** стало главной темой в психологии на основании того, что оно помогает организовать наше социальное мышление и дает энергию нашему социальному поведению. Но что еще влияет на социальное Я?

■ **Культура.** Индивидуалистические западные культуры воспитывают независимое, обособленное чувство Я. Коллективистские азиатские культуры и

культуры стран третьего мира воспитывают более взаимозависимое, социально связанное чувство своего Я.

■ **Личный опыт.** Самоэффективность возникает из опыта мастерства. Успешное решение задачи, требующей больших усилий порождает чувство собственной компетентности.

■ **Суждения других людей.** Мы оцениваем себя, отчасти принимая во внимание то, что о нас думают другие. Дети, о которых отзываются как о талантливых, работоспособных или готовых помочь, стремятся воплотить такие идеи в свои Я-концепции и поведение.

■ **Социальное сравнение.** Мы всегда стремимся осознать то, чем мы отличаемся от окружающих нас людей. Как единственная женщина в группе мужчин или как единственный американец в группе европейцев, мы осознаем свою уникальность. Сравнение с другими также формирует нашу самоидентификацию как богатых или бедных, остроумных или туповатых, высоких или низеньких.

**Самооценка** - оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей. Самооценка - это ядро личности, является важным регулятором ее поведения. От самооценки зависят взаимоотношения человека с окружающими, его критичность, требовательность к себе, отношение к успехам и неудачам. Тем самым самооценка влияет на эффективность деятельности человека и дальнейшее развитие личности.

**Завышенная самооценка** - это когда человек, считает себя намного умнее других, если он еще и намеренно подчеркивает это, он неминуемо вызывает раздражение окружающих. Неадекватное самомнение, подчеркивание своих достоинств, пренебрежение к другим - неиссякаемый источник негативизма окружающих.

**Заниженная самооценка**- это представления о себе как о менее способном, некрасивом, невезучем, несчастном и т.д. присущи людям с тревожным, педантичным типами акцентуации характера, создают пониженный фон настроения, закрепляют комплекс неполноценности. Излишне низкая самооценка влечет за собой зависимость от других, несамостоятельность и даже заискивание, проявляется робость, замкнутость, даже искаженное восприятие окружающих.

**Адекватная самооценка** - т.е. человек правильно, объективно оценивает себя. А это в свою очередь влияет на уровень притязаний личности, который характеризует степень трудности тех целей, к которым стремится человек и достижение которых представляется человеку привлекательным и возможным.

### **3.4.Социализация личности в период ранней юности**

Развитие человека нельзя понять в отрыве от семьи, социальной группы и культуры, к которым он принадлежит с первых же часов жизни человека начинается процесс его социализации, в основе которого лежат связи между

индивидуумами и освоение социальных навыков. Отчасти этот процесс зависит от врожденных механизмов и от созревания нервной системы, однако прежде всего он определяется тем опытом, который человек получает на протяжении жизни.

Начиная с раннего детства, личность в процессе социализации получает от окружающих ее людей - родителей, воспитателей, учителей, товарищей, сверстников и др. - определенные знания о содержании различных ролей. Информацию о ролевом поведении человек получает, наблюдая за другими людьми. Свою лепту в эти знания вносят средства массовой информации. Конечно же, взрослые, которые окружают ребенка с детства, играют важнейшую роль в социализации личности ребенка. Однако осознание своей главенствующей позиции в этом процессе довольно долго приводило взрослых к тому, что они не замечали или не хотели замечать значимости того, формирующего личность социально-психологического воздействия, которое способны оказывать на ребенка его сверстники.. Одноклассники в детском саду, одноклассники в школе, товарищи по играм во дворе - это тоже своего рода социальные воспитатели личности ребенка. В обыденной жизни воспитатели склонны в большей или меньшей степени учитывать влияние среды сверстников как факт.

Семья является важнейшим институтом социализации личности. Именно в семье человек получает первый опыт социального взаимодействия. На протяжении какого-то времени семья вообще является для ребенка единственным местом получения такого опыта. Дисгармоничное развитие некоторых черт характера ребенка может быть обусловлено особенностями семейных взаимоотношений. Недооценка родителями особенностей характера детей может не только способствовать конфликтности семейных отношений, но и приводить к развитию патохарактерологических реакций, неврозов, формированию психопатических развитий на базе акцентуированных черт. Отношение к семье в ходе взросления меняется. В процессе социализации группа ровесников в значительной степени замещает родителей, т.е. происходит их обесценивание. Перенос центра социализации из семьи в группу ровесников приводит к ослаблению эмоциональных связей с родителями. Имеются данные, что, хотя родители как центр ориентации и идентификации отступают в этом возрасте на второй план, это относится лишь к определенным областям жизни. Для большинства молодых людей родители и особенно мать остаются главными эмоционально близкими людьми. Как показано в одном из исследований, в котором в системе отношений личности к социальному окружению в том числе определялось и отношение к сверстникам, именно отношение к матери оказалось наиболее положительным. Было установлено, что снижение положительного отношения к матери, увеличение негативных характеристик при описании матери коррелирует с общим ростом негативизации всех социальных отношений личности. Можно полагать, что за этим фактом стоит фундаментальный феномен проявления

тотального негативизма (негативизма ко всем социальным объектам, явлениям и нормам) у тех личностей, для которых характерно негативное отношение к собственной матери. В целом, как установлено в исследовании, негативное отношение к матери является важным показателем общего неблагоприятного развития личности.

### **3.5. Факторы формирования мировоззрения и духовности личности**

Мировоззрение представляет собой понимание общих основ и закономерностей природы и общественной жизни, связанное с осознанием личностью своих обязанностей перед обществом. Характерные для данного человека мировоззрение и убеждения являются ведущими мотивами его деятельности, придают ей определенную целенаправленность, обуславливают выбор жизненного пути.

В юношеском возрасте у человека возрастает стремление действовать не случайно, а согласно определенным принципам. Отличие этих принципов от обычных правил поведения, подчиняться которым человек научился еще в раннем детстве, состоит в том, что так установлено и предписано, а потому, что человек сам убежден в их правильности и необходимости.

Мировоззрение отдельного человека всегда определяется исторической эпохой и общественным сознанием этой эпохи. Оно всегда формируется и развивается в связи с условиями общественного бытия. Роль мировоззрения в направленности личности особенно велика в юношеском возрасте, когда у человека при решении серьезных жизненных вопросов с особой остротой возникает необходимость подчинить свою деятельность строгому контролю сознания, оценивать допустимость или недопустимость, правильность или неправильность тех или иных поступков, соответствие или несоответствие их определенным принципам.

Целостность, стабильность личностной структуры конкретного человека определяется многими факторами, среди которых важное значение занимают образ жизни человека, социальные ситуации и поэтому конкретный человек всегда является отражением влияний, которые он испытал в своей жизни.

Ценности, которые мы разделяем, по существу сформулированы в наши ранние годы родителями, преподавателями и друзьями. Наши ранние понятия о том, что правильно, а что - нет, были, скорее всего, сформулированы на основе представлений, существовавших в семье. Кроме того, большое влияние на них оказывают образовательная система, религия, литература и искусство. Наши ранние представления о том, что такое образование, политика скорее всего были такими, как их понимали наши родители. Поскольку мы росли, то, испытывая влияние других лиц, мы могли пересмотреть или изменить некоторые наши ценности.

Личность - активная, сознательная исходит из представлений о «Я» как субъекте автономном и целостном. Личность реально обнаруживает

духовность как индивидуальное искание, открытие воплощение и приближение к истине. В таком качестве индивид становится ценностью для общества. Собственные отношения личности воспроизводят, вплетаются, усиливают или разрушают общественные отношения, т. е. субъективируют их. Характер субъективирования зависит как от противоречий индивидуальной жизни, так и от присущей каждому человеку внутренней предрасположенности к осуществлению той или иной деятельности. Можно говорить о назначении или предназначении индивида, состоящем в том, чтобы быть мыслителем, или быть создателем технологий, или быть организатором социальной жизни, или быть предпринимателем, или быть тем или другим и третьим. В индивиде заключена возможность, свернут огромный потенциал его определенной бытийной роли в обществе. Человеку важно усмотреть это в себе фактически открыть, превратить в реальность свое **Я**, перевести в действительность конкретных жизненных отношений, наполнить смыслом поступков и жизненных действий, стремящаяся к полноценной жизни личность должна совершить такой труд самоопределения сама в себе. Но знание путей и побудительные силы к самоопределению личность получает от других людей, от общества. Духовные влияния пробуждают, изменяют и развивают жизненные отношения личности.

### **3.6. Проблема личности в психологии**

В современной психологии выделяют семь основных подходов к изучению личности. Каждый подход имеет свою теорию. Свои представления о свойствах и структуре личности, свои методы их измерения. Поэтому личность – это еще и многомерная и многоуровневая система психологических характеристик, которые обеспечивают индивидуальное своеобразие, временную и ситуативную устойчивость поведения.

Теория личности - это совокупность гипотез, или предположений о природе и механизмах развития личности. Теория личности пытается не только объяснить, но и предсказать поведение.

Основные вопросы, на которые должна ответить личность, заключаются в следующем-

1. Каков характер главных источников развития личности – врожденный или приобретенный?
2. Какой возрастной период наиболее важен для развития личности?
3. Какие процессы являются доминирующими в структуре личности – сознательные (рациональные) или бессознательные (иррациональные)?
4. Обладает ли личность свободой воли, и в какой степени человек осуществляет контроль над своим поведением?
5. Является ли личный (внутренний) мир человека субъективным, или внутренний мир объективен и может быть выявлен с помощью объективных методов?

Каждый психолог придерживается определенных ответов на поставленные выше вопросы. В науке о личности сложилось семь довольно устойчивых комбинаций таких ответов, или теорий личности. Выделяют психодинамическую, аналитическую, гуманистическую, поведенческую, деятельностьную, когнитивную и диспозициональную теории личности.

Каждая теория позволяет построить одну или несколько структурных моделей личности. Большинство моделей являются умозрительными, и лишь немногие, в основном диспозициональные, построены с использованием современных математических методов.

### **3.7. Психодинамическая теория личности**

Основоположником психодинамической теории личности, также известной под названием “классический психоанализ”, является австрийский ученый З.Фрейд. По мнению Фрейда, главным источником развития личности являются врожденные биологические факторы (инстинкты), а точнее общая биологическая энергия – либидо. Эта энергия направлена, во-первых, на продолжение рода (сексуальное влечение) и, во-вторых, на разрушение (агрессивное влечение).

Личность формируется в течение первых шести лет жизни. Доминирует в структуре личности бессознательное. Фрейд утверждал, что личность не обладает никакой свободой воли. Поведение человека полностью детерминировано его сексуальными и агрессивными мотивами, которые он назвал ид (оно). Что касается внутреннего мира личности, то в рамках данного подхода он полностью субъективен. Человек находится в плену собственного внутреннего мира, истинное содержание мотивов скрыто за фасадом поведения. И только описки, оговорки, сновидения, а также специальные методы могут дать более или менее точную информацию о личности человека.

Фрейд выделяет три основных концептуальных блока или инстанции личности.

1. Ид (оно) – главная структура личности, состоящая из совокупности бессознательных (сексуальных и агрессивных) побуждений. Ид функционирует в соответствии с принципом удовольствия.

2. Эго (я) - совокупность преимущественно осознаваемых человеком познавательных и исполнительных функций, представляющих в широком смысле, все наши знания о реальном мире. Эго – это структура, которая призвана обслуживать ид, функционирует в соответствии с принципом реальности и регулирует процесс взаимодействия между ид и суперэго и выступает ареной непрекращающейся борьбы между ними.

3. Суперэго (сверх-я) – структура, содержащая социальные нормы, установки, моральные ценности того общества, в котором живет человек.

Ид, эго и суперэго находятся в постоянной борьбе за психическую энергию из-за ограниченного объема либидо. Сильные конфликты могут

привести человека к психологическим проблемам, заболеваниям, для снятия напряженности этих конфликтов. Личность вырабатывает специальные защитные механизмы, которые функционируют бессознательно и скрывают истинное содержание мотивов.

### **3.8. Аналитическая теория личности**

Аналитическая теория личности близка к теории классического психоанализа, так как имеет с ней много общих корней. Многие представители этого направления были учениками Фрейда. Однако было бы неверным считать, что аналитическая теория является неким новым, более совершенным этапом в развитии классического психоанализа. Это – качественно другой подход, основанный на ряде новых теоретических положений. Наиболее ярким представителем этого подхода является К. Юнг.

Главным источником развития личности Юнг считал врожденные психологические факторы. Человек получает по наследству от родителей готовые первичные идеи – архетипы. Некоторые архетипы универсальны. Например, идеи Бога, добра и зла, и присущи всем народам. Но есть архетипы культурно - и индивидуально-специфические. Юнг предполагал, что архетипы отражаются в сновидениях, фантазиях и нередко встречаются в виде символов, используемых в искусстве. Литературе, архитектуре и религии. Смысл жизни каждого человека – наполнить врожденные архетипы конкретным содержанием.

По мнению Юнга, личность формируется в течение всей жизни. В структуре личности доминирует бессознательное, основная часть которого коллективное бессознательное – совокупность всех врожденных архетипов. Свобода воли личности ограничена. Поведение человека фактически подчинено его врожденным архетипам или коллективному бессознательному. Внутренний мир человека, в рамках данной теории, полностью субъективен. Раскрыть свой мир личность способна только через свои сновидения и отношения к символам культуры и искусства. Истинное содержание личности скрыто от постороннего наблюдателя.

Основными элементами личности являются психологические свойства отдельных реализованных архетипов данного человека. Эти свойства часто называют чертами характера (анимус, анима, тень).

В аналитической модели выделяют три концептуальных блока.

1. Коллективное бессознательное – основная структура личности, в которой представлен весь культурно-исторический опыт человечества.
2. Индивидуально-бессознательное – совокупность комплексов или эмоционально заряженных мыслей и чувств, вытесненных из сознания.
3. Индивидуальное бессознательное – самосознание. Мысли, чувства, воспоминания и ощущения, благодаря которым мы регулируем свою сознательную деятельность.

### 3.9. Гуманистическая теория личности

В гуманистической теории личности выделяется два основных направления. Первое, клиническое (ориентированное преимущественно на клинику). Представлено во взглядах американского психолога К. Роджерса. Основоположителем второго, мотивационного направления является Абрахам Маслоу. Несмотря на некоторые отличия между ними. Их объединяет много общего.

Главным источником развития личности представители гуманистической психологии считают врожденные тенденции к самоактуализации. Развитие личности есть развертывание этих врожденных тенденций. Согласно К. Роджерсу, в психике человека существуют две врожденные тенденции. Первая, названная им самоактуализирующейся тенденцией, содержит изначально в свернутом виде будущие свойства личности. Вторая – организмический отслеживающий процесс – представляет собой механизм контроля за развитием личности. На основе этих тенденций у человека в процессе развития возникает особая личностная структура Я, которая включает идеальное Я и реальное Я. Цель жизни, согласно Роджерсу – реализовать свой врожденный потенциал. Быть полностью функционирующей личностью.

Маслоу выделил два типа потребностей, лежащих в основе потребностей личности. Маслоу сформулировал закон поступательного развития мотивации, согласно которому личность человека развивается поступательно.

По мнению гуманистов. Решающего возрастного периода не существует. Личность формируется и развивается в течение жизни. Однако ранние периоды жизни (детство и юношество) играют особую роль в развитии личности. В личности доминируют рациональные процессы, где бессознательное возникает лишь временно, когда по тем, или иным причинам блокируется процесс самоактуализации. Гуманисты считают, что личность обладает полной свободой воли. Человек осознает себя, осознает свои поступки, строит планы, ищет смысл жизни. Человек – творец собственной личности, творец своего счастья.

Внутренний мир человека. Его мысли, чувства и эмоции для гуманистов не есть прямое отражение действительности. Каждый человек интерпретирует реальность в соответствии со своим субъективным восприятием. Внутренний мир человека в полной мере доступен только ему самому. Основу действий человека составляют субъективное восприятие и субъективные переживания. Только субъективный опыт является ключом к пониманию поведения конкретного человека.



### 3.10 . Когнитивная теория личности

Когнитивная теория личности близка к гуманистической. Однако в ней имеется ряд существенных различий. Основоположником этого подхода является американский психолог Д.Келли. По его мнению, единственное, что человек хочет знать в жизни – это то. Что с ним произошло и что с ним будет в будущем.

Главным источником развития личности, согласно Келли, является среда, социальное окружение. Когнитивная теория личности подчеркивает влияние интеллектуальных процессов на поведение человека. В этой теории любой человек сравнивается с ученым. Проверяющим гипотезы о природе вещей и делающим прогноз будущих событий. Любое событие открыто для многократного интерпретирования. Главным понятием в этом направлении является конструкт. Это понятие включает в себя особенности всех известных познавательных процессов – восприятие, память мышление и т.д. Благодаря конструктам человек не только познает мир, но и устанавливает межличностные отношения. Конструкты, которые лежат в основе этих отношений, называются личностными конструктами.

Конструкт – это своеобразный классификатор-шаблон нашего восприятия других людей и себя. Келли открыл и описал главные механизмы функционирования личностных конструктов. А также сформулировал основополагающий постулат. Постулат утверждает, что личностные процессы психологически канализированы таким образом. Чтобы обеспечить человеку максимальное предсказание событий.

С точки зрения Келли, каждый из нас строит и проверяет гипотезы, одним словом, решает проблему, является ли данный человек спортивным или неспортивным. Музыкальным или немзыкальным, интеллигентным или неинтеллигентным ит.д., пользуясь соответствующими конструктами (классификаторами). Каждый конструкт имеет два полюса (спортивный-неспортивный). Конструктная система не является статическим образованием, а находится в постоянном изменении под влиянием опыта. То есть личность постоянно формируется и развивается в течение всей жизни. Дружба, любовь между людьми возможны, когда люди имеют сходные конструкты.

Целостные свойства личности выступают как результат совместного функционирования обоих блоков, всех конструктов. Выделяют два типа целостной личности – когнитивно сложная личность и когнитивно простая личность. У сложной личности имеется большее количество конструктов чем у когнитивно простой.

Когнитивно сложная личность, по сравнению с когнитивно простой отличается следующими характеристиками-

1. Имеет лучшее психическое здоровье.
2. Лучше справляется со стрессом.
3. Имеет более высокий уровень самооценки.
4. Более адаптивна к новым ситуациям.

### **Резюме:**

В современной психологии нет единого понимания личности. Биологическая основа личности охватывает нервную систему. Физиологические процессы и т.д. Социальное измерение личности обусловливается влиянием культуры и структуры общностей. В которых человек был воспитан и в которых он участвует. Важнейшими социогенными слагаемыми личности являются социальные роли. Выполняемые в семье, коллективе, школе, а также субъективное я. То есть созданное под влиянием воздействия других представление о самом себе.

Теория личности – это совокупность гипотез, или предположений о природе и механизмах развития личности. Теории личности пытаются не только объяснить, но и предсказать поведение человека.

### **Ключевые слова к данной теме:**

*Социализация, направленность личности, цель, идеал, интерес, мировоззрение, социальная норма, санкция.*

### **Глоссарий:**

**Самооценка** – оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей.

**Личность** – системное качество, приобретаемое индивидом в предметной деятельности и общении, характеризующее его со стороны включенности в общественные отношения.

**Ожидания** – система ожиданий, требований относительно норм исполнения индивидом внутригрупповых ролей.

**Социальные санкции** – меры, упорядочивающие систему отношений и взаимодействий в группе.

**Нормы** – это правила общепринятого и ожидаемого поведения. Нормы предписывают “правильное поведение”.

**Роль** – набор норм, определяющих, как должны вести себя люди в определенной социальной ситуации.

**Социальная роль** - это выработанная обществом и усвоенная индивидом система мыслей и чувств, намерений и действий, подходящих в данной ситуации человеку.

### **Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Вопросы личности и социального климата. Нормы поведения.
2. Социальные санкции и соответствие поведения личности.
3. Образ “Я”. Самооценка.
4. Личность, факторы его социализации.
5. Институты и условия социализации.
6. Этапы социализации. Личность и общество.

7. Психологическая структура направленности личности.
8. Мировоззрение личности. Объективные условия самостоятельного мировоззрения.

### **Темы для самостоятельной работы:**

1. Факторы нормального развития личности
2. Концепция самовоспитания
3. Критерии самооценки и их зависимость от среды
4. Проблемы устойчивости особенностей личности.
5. Роль семьи в социализации личности.
6. Роль школы в социализации личности.
7. Формальные и неформальные институты социализации.
8. Сущность ответственности в формировании направленности личности
9. Проблемы устойчивости и изменчивости особенностей личности.

### **Материал к практическим заданиям:**

Методика диагностики уровня эмпатических способностей В.В. Бойко

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой встречи угадываю родственную душу в человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, политике, работе со случайными людьми.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция - более надежное средство понимания окружающих, чем знания и опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности - бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую что-то должно случиться с близким мне человеком и ожидания оправдываются.

16.В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.

17.Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.

18.Мне легко удастся копировать интонацию, мимику людей, подражая им.

19.Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.

20.Чужой смех обычно заражает меня.

21.Часто, действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.

22.Плакать от счастья глупо.

23.Я способен полностью слиться с любимым человеком .

24.Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25.Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.

26.Я могу оставаться спокойным, даже если вокруг меня все волнуются.

27.Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, разложив по полочкам.

28.Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов моей семьи.

29.Мне было бы трудно задушевно беседовать с замкнутым человеком.

30.У меня творческая, артистическая натура.

31.Я без особого любопытства выслушиваю исповедь новых знакомых.

32.Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33.Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34.Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю переводить разговор на другую тему.

35.Если я вижу у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36.Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

**Обработка данных.** Подсчитывается число правильных ответов(соответствующих ключу) по каждой шкале, а затем определяется суммарная оценка.

1.Рациональный канал эмпатии: +1,+7,-13, +19, +25, -31.

2.Эмоциональный канал эмпатии:-2, +8, -14, +20, -26,+32.

3.Интуитивный канал эмпатии: -3, +9, +15, +21, +27, -33.

4. Установки, способствующие эмпатии:+4,-10,-16, -22, -28, -34.

5. Проникающая способность в эмпатии: +5, -11, -17, -23, -29,-35.

6. Идентификация в эмпатии:+6, +12, +18, -24,+30,-36.

Интерпретация результатов. Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут

варьироваться от 0 до баллов указывают значимость конкретного параметра в структуре эмпатии. Можно считать :30 баллов и выше - очень высокий уровень эмпатии, 29- 22 - средний, 21-15 - заниженный, менее 14 баллов - очень низкий.

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа,1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”,1997.Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент.М.,1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания.»Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д.»Питер»,2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник.«Питер», 2002.
8. Фрейд.З. Психология бессознательного. «Питер, 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности.М,2000.
11. Газиев Э.Г. Менежмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”,2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психпортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/)- электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: seales2piter.msk.ru

## ТЕМА 4

### ДЕЯТЕЛЬНОСТНАЯ АКТИВНОСТЬ ЛИЧНОСТИ. ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МОТИВАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ. МОТИВЫ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ. ОСОЗНАННЫЕ И НЕОСОЗНАННЫЕ МОТИВЫ

---

План:

1. *Личность и её активность.*
2. *Мотивы социального поведения и мотивация личности.*
3. *Виды мотивов.*
4. *Мотивация и личность*
5. *Решение проблемы мотивации в рамках бихевиоризма.*
6. *Психоаналитические теории мотивации.*
7. *Гуманистические теории мотивации.*
8. *Когнитивные теории мотивации*
9. *Теория мотивации достижения успеха и избегания неудачи в профессиональной деятельности.*
10. *Широта и гибкость мотивационной сферы.*

#### 4.1. Личность и ее активность

Источником активности личности являются различные потребности. В потребностях зависимость от конкретных условий существования личности выступает своей активной стороной как система мотивов. Под потребностями подразумевают стремление к тем условиям, без которых невозможно поддерживать свое нормальное физическое и психическое состояние. **Потребность** - осознаваемое и переживаемое человеком состояние нужды в чем-либо. Осознанные потребности - это желания. Их человек может сформулировать, для их реализации он намечает план действий. Чем сильнее желание, тем энергичнее стремление преодолеть преграды на его пути.

Все наши поступки также мотивируются внутренне в соответствии с нашими врожденными особенностями. Нас больше привлекает деятельность, которая развивает у нас чувство компетентности. Доказательством тому служит факт, что лучших результатов добиваются те, кто сам организовал свою работу и сам следит за тем, чтобы она была хорошо выполнена.

Выбор наших ближайших действий направляют поставленные нами цели и планы на будущее. Чем эти цели для нас важнее, тем с большей силой они ориентируют наш выбор. При этом стимулом для наших действий служат не столько сами цели, сколько намерение их достигнуть.

Будучи существом, наделенным сознанием, человек сам для себя определяет смысл жизни, ее цели и ценности, через которые он характеризует самого себя и намечает перспективы собственного развития. Основные

вопросы, которые каждый человек ставит и должен решать, следующие : Кто я есть? Что я могу сделать, чтобы стать тем, кем я хочу быть?

Основная потребность человека, согласно гуманистическим теориям личности - это самоактуализация, стремление к самосовершенствованию и самовыражению. Признание главенствующей роли самоактуализации роднит между собой всех представителей данного теоретического направления в изучении психологии личности, несмотря на значительные расхождения в их взглядах. Это позволяет воспользоваться концепцией Маслоу. На главный вопрос его теории - что такое самоактуализация? - А. Маслоу отвечает следующим образом: Самоактуализирующиеся люди все без исключения вовлечены в какое-то дело... Они преданы этому делу, оно является чем-то очень ценным для них - это своего рода призвание. Все люди такого типа стремятся к реализации высших ценностей, которые как правило, не могут быть сведены к чему-то еще более высокому. Существование для самоактуализирующейся личности предстает как процесс постоянного выбора. В каждый момент жизни у личности есть выбор: продвижение вперед, преодоление препятствий, неизбежно возникающих на пути к высокой цели, или отступление, отказ, от борьбы и сдача позиций. Самоактуализирующаяся личность выбирает всегда движение вперед.

#### **4.2. Мотивы социального поведения и мотивация личности**

Наше поведение является результатом взаимодействия между происходящим в наших головах и событиями окружающего мира, между нашим ощущением себя и нашим социальным окружением. Как общественные создания, мы приспособливаем свой мир и свои действия к окружению. В различной степени мы являемся самомониторами, мы обращаем внимание на наше поведение и регулируем его, чтобы произвести желаемое впечатление. На примере ложной скромности, когда люди принижают себя, превозносят будущих конкурентов или публично хвалят друг друга, хотя в глубине души оставляют первенство за собой, объясняется тактика регулирования впечатлений. Посредством саморазрушающего поведения, чтобы защитить самоуважение, люди порой создают себе препятствия, находя оправдание неудачам.

Источником же активности личности являются различные потребности. В потребностях зависимость от конкретных условий существования личности выступает своей активной стороной как система мотивов. **Мотивы** - это связанные с удовлетворением определенных потребностей побуждения к деятельности. Если потребности составляют сущность, механизм всех видов человеческой активности, то мотивы выступают как конкретные проявления этой сущности.

Рассматривая поведение человека, анализируя его поступки, необходимо выяснять их мотивы. Только в этом случае можно судить - случаен или

закономерен для человека данный поступок, предвидеть возможность его повторения, предотвратить возникновение одних и поощрить развитие других черт личности. Личность как социальный феномен является продуктом исторического развития общества, носителем социальных свойств человека. Личность может пониматься как конкретный индивид, достигший определенного уровня развития, и как научная абстракция, используемая для понимания и объяснения социальных свойств человека. Целостность, стабильность личностной структуры конкретного человека определяется многими факторами, среди которых важное место занимают образ жизни человека, социальные ситуации, поэтому изучение конкретного человека, процесса становления его личности, - это всегда анализ, предполагающий целостное биографическое исследование жизненного пути человека, его творчества и того влияния, который он оказывал на ход событий и других людей. Социально-психологический аспект рассмотрения личности знаменуется понятием социального потенциала человека, критерием этого потенциала является мера содействия развитию духовных сил и способностей других людей.

В поведении человека есть две функционально взаимосвязанные стороны: побудительная и регуляционная. Побуждение обеспечивает активизацию и направленность поведения, а регуляция отвечает за то, как оно складывается от начала и до конца в конкретной ситуации. Стимуляция и побуждение связаны с понятием мотива и мотивации. Представления о мотивации возникают при попытке объяснения, а не описания поведения. Это поиск ответов на вопросы типа **зачем?, почему?, для какой цели?, ради чего?, какой смысл?** Обнаружение и описание причин устойчивых изменений поведения и есть ответ на вопрос о мотивации содержащих его поступков. Любая форма поведения может быть объяснена как внутренними, так и внешними причинами. Во втором случае в качестве исходного и конечного пунктов объяснения выступают внешние условия и обстоятельства его деятельности. Социальное поведение человека следует рассматривать как результат непрерывного взаимодействия его позиций с ситуацией. В любом случае мотивационный источник человеческого поведения ученые усматривают исключительно в разуме, сознании, воле человека. Классификация человеческих потребностей по иерархически построенным группам, была предложена Маслоу. У человека, согласно его концепции, с рождения последовательно появляются и сопровождают личностное взросление следующие уровни потребностей: физиологические, в безопасности, в принадлежности, и любви, уважении, **самоактуализации**.

Многие из мотивационных факторов со временем становятся настолько характерными для человека, что превращаются в черты его личности. Это - мотив достижения успехов, мотив избегания неудачи, тревожность, определенный локус контроля, самооценка, уровень притязаний. Кроме них, личностно характеризуют человека потребность в общении, мотив власти,



мотив оказания помощи другим людям и агрессивность. Это - наиболее значимые социальные мотивы человека, определяющие его отношение к людям.

#### **4.3.Виды мотивов**

Рассматривая поведение человека, анализируя его поступки, необходимо выяснять их мотивы. Только в этом случае можно судить - случаен или закономерен для человека данный поступок, предвидеть возможность его повторения, предотвратить возникновение одних и поощрить развитие других черт личности.

Мотивы могут быть **осознанными и неосознанными**.

**Осознанные мотивы - интересы, убеждения, стремления.**

**Интересы** - это эмоциональные проявления познавательных потребностей человека. Роль интересов в процессах деятельности исключительно велика. Интересы заставляют личность активно искать пути и способы удовлетворения возникшей у нее жажды знаний. Интересы выступают в качестве постоянного побудительного механизма познания. Интересы могут быть классифицированы по содержанию, цели, широте и устойчивости.

**По содержанию** - воспитание серьезных и содержательных интересов.

**По цели** - непосредственные интересы вызываются эмоциональной привлекательностью значимого объекта.

**По широте** - у некоторых людей они могут быть сконцентрированы в одной области, у других распределяются между многими объектами. Гармоническое развитие личности предполагает широту, а не узость интересов. Ценной особенностью личности является многофокусность интересов. Содержательные интересы располагаются в двух-трех не связанных с друг другом областях деятельности.

**По устойчивости** - устойчивый интерес - одно из свидетельств пробуждающихся способностей человека.

Интересы - это важная сторона мотивации деятельности личности. но не единственная. Существенным мотивом поведения являются убеждения.

**Убеждения** - это система осознанных потребностей личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами и мировоззрением.

**Стремления** - это мотивы поведения, которые непосредственно не представлены в данной ситуации, но могут быть созданы как результаты специально организованной деятельности. В связи с тем, что выраженная в виде стремления потребность не получает удовлетворения через специально организованную деятельность, эта категория мотивов способна поддерживать активность личности в течение длительного времени.

Все мотивы, о которых шла речь - **осознанные, то есть человек, у которого они возникают, отдает себе отчет в том, что побуждает его к деятельности, что является содержанием его потребностей.**

К неосознанным мотивам относятся **установки, влечения, гипнотические внушения, фрустрационные состояния.**

**Установки** - это неосознанная готовность воспринимать окружающее (события, людей) под определенным углом зрения и реагировать заранее сформировавшимся образом, без полного объективного анализа конкретной ситуации, формируются как на основе личного прошлого опыта человека, так и под влиянием других людей. Установки могут быть положительными и отрицательными, в зависимости от того, отрицательно или положительно готовы мы отнестись к тому или иному человеку или явлению. Такие отрицательные, предвзято закрепившиеся взгляды (все люди - эгоисты, все торговые работники - нечестные люди и т. д.) могут упорно сопротивляться объективному пониманию поступков реальных людей. Восприятие одного и того же явления \может быть разным. Это зависит от их индивидуальных установок.

**Влечение** - недостаточно отчетливо осознанная потребность, когда человеку не ясно, что влечет его, каковы его цели, что он хочет. Влечение - это этап формирования мотивов поведения человека. Неосознанность влечений преходящая, т.е. потребность, в них представленная, либо угасает, либо осознается.

**Гипнотические внушения** - могут оставаться неосознанными длительное время, но они носят искусственный характер, сформированы извне. А установки и фрустрации возникают естественным путем, оставаясь неосознанными, определяют поведение человека во многих ситуациях.

**Фрустрационные состояния** - возникают в результате фрустраций могут вызывать существенные изменения в мотивации человека, побуждая человека к неадекватным реакциям. Фрустрированность человека выступает как мощный неосознанный фактор, она \наблюдается, если человек сталкивается с ситуациями, в которых возникают непреодолимые препятствия к достижению цели, т. е. человек не может удовлетворить какую-либо свою потребность.

#### **4.4. Мотивация и личность**

Мотивационные явления, неоднократно повторяясь, со временем становятся чертами личности человека. К таким чертам прежде всего можно отнести мотив достижения успехов и мотив избегания неудачи, а также локус контроля, самооценку, уровень притязаний. Мотив достижения успеха - стремление человека добиваться успехов в различных видах деятельности и общения. Мотив избегания неудачи - относительно устойчивое стремление человека избегать неудач в жизненных ситуациях, связанных с оценкой другими людьми результатов его деятельности. Локус контроля - характеристика локализации причин. Исходя из которых человек объясняет свое поведение и ответственность. Самооценка - оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств, достоинств, недостатков, своего места среди

других людей. Уровень притязаний - желаемый уровень самооценки личности (уровень Я), максимальный успех в том или ином виде деятельности, которого рассчитывает добиться человек.

Личность характеризуют такие мотивационные образования, как потребность в общении (аффилиация), мотив власти, мотив оказания помощи другим людям (альтруизм) и агрессивность. Аффилиация - стремление человека быть в обществе других людей, наладить с ними эмоционально-положительные добрые отношения. Антиподом этому мотиву служит мотив отвергания, который проявляется в боязни быть отвергнутым, не принятым. Мотив власти - стремление человека обладать властью над другими людьми, управлять и распоряжаться ими. Альтруизм - стремление человека бескорыстно оказывать помощь другим людям, антипод эгоизм - стремление удовлетворять личные своекорыстные потребности. Агрессивность - стремление человека нанести физический, моральный и имущественный вред другим людям, причинить им неприятность. В значительной части случаев агрессия возникает как реакция субъекта на фрустрацию - психическое состояние человека, вызываемое объективно непреодолимыми (или субъективно воспринимаемыми) трудностями, возникающими на пути к цели или к решению задачи.

#### **4.5.Решение проблемы мотивации в рамках бихевиоризма**

Основой активности индивида, с точки зрения бихевиоризма, является некоторая потребность, нужда организма, вызванная отклонением физиологических параметров от оптимального уровня. Здесь важно обратить внимание на то, что речь идет только о физиологических нуждах человека, которые по своему содержанию мало отличаются от потребностей животных. Основой любой активности человека, таким образом можно считать потребности пить, есть, испытывать сексуальное удовлетворение, находиться в нормальных температурных условиях.

Люди что-либо делают потому и только потому. Что у них существует неудовлетворенность некоторой физиологической потребности или напряжение, вызванное возникшей нуждой. По мнению большинства классических бихевиористов, основным механизмом мотивации является стремление организма снять, снизить напряжение. Вызванное возникшей нуждой, вновь привести значения физиологических показателей в норму. Данный механизм носит название принципа гомеостаза – при отклонении от нормы система предпринимает некоторые действия с тем, чтобы вернуться в исходное состояние, если же все показатели находятся в пределах нормы, система ничего не делает. Иначе говоря, человек начинает проявлять активность только, когда у него существует некоторая физиологическая нужда (потребность), после же того, как потребность удовлетворена (напряжение снято), соответствующая активность прекращается.

Если та или иная форма поведения привела к снятию напряжения. К удовлетворению некоторой потребности, то вероятность воспроизведения этой формы поведения в дальнейшем (при возникновении соответствующей нужды) растет (закон эффекта), и наоборот, если удовлетворение не наступило, то вероятность повторения данного действия уменьшается.

Специфика поведения определяется не потребностью самой по себе, а особенностями среды, подкреплением. Таким образом, способ поведения не связан однозначно с той потребностью, на удовлетворение которой он направлен – поведение формируется под влиянием факторов среды, определяется структурой подкреплений. А вызывается наличием физиологической нужды типа жажды, голода, сексуальной депривации.

#### **4.6. Психоаналитические теории мотивации**

Основоположителем психоаналитической традиции был, как известно, З.Фрейд. Одним из центральных положений его теории является убеждение, что любое поведение человека хотя бы частично обусловлено бессознательными импульсами. Основой мотивации поведения, по мнению Фрейда, является стремление удовлетворить врожденные инстинкты – физические потребности организма. Индивид стремится снизить напряжение до минимального уровня. И в этом плане концепция Фрейда сходна с бихевиористской точкой зрения – тот же принцип гомеостаза и снятия напряжения.

Но и есть существенные отличия. Индивид стремится вернуться в некоторое исходное состояние (которое было нарушено рождением и последующим развитием) вплоть до небытия. Основными инстинктами. По мнению Фрейда, являются инстинкты жизни и смерти. Инстинкт жизни может принимать две основные формы – воспроизведение себе подобных (половая потребность) и поддержания жизни индивида (обычные физиологические потребности). Следует отметить, что инстинкт жизни первого типа (половая потребность) играет в концепции Фрейда особенно важную роль. Инстинкт смерти является противоположностью инстинкта жизни и выражается в таких, например, формах поведения, как агрессия, мазохизм, самообвинение, самоуничтожение.

На первый взгляд, предположение о существовании инстинкта смерти выглядит по меньшей мере странным. Однако необходимо иметь в виду, что для философских воззрений Фрейда был характерен психический дуализм – подчеркивание борьбы и противостояния двух противоположных начал. Динамика этой борьбы собственно и является основой развития и функционирования как отдельного индивида, так и общества в целом. Все во вселенной стремится к неизбежному распаду. Исчезновению, и жизнь как способ организации. Объединения есть только тот краткий промежуток времени, когда индивид одерживает победу над этим распадом. Но даже в

течение этого короткого промежутка времени индивида увлекает за собой инстинкт смерти. Инстинкты жизни(Эрос) и смерти( Танатос) идут рука об руку – любовь соседствует с ненавистью, питание с обжорством, любовь к себе с самоистреблением и саморазрушением.

#### **4.7.Гуманистические теории мотивации**

Гуманистическая традиция в психологии является своего рода антиподом психоаналитических воззрений. Но, как всякие противоположности, психоанализ и гуманистическая доктрина имеют много общих черт.

Философской основой гуманистической психологии является экзистенциализм. Декларирующий самоценность индивида в противовес стремительно нараставшей с начала двадцатого столетия стандартизации цивилизованного общества, призывающий принимать вещи такими, какие они есть, требующий разрешить индивиду самому определять свой путь, отрицающий возможность аналитического, рационального познания человеческой сущности. Теоретические построения психологов, представителей гуманистического направления. Самым непосредственным образом перекликаются с перечисленными положениями экзистенциализма. Г.Олпорт, например, считал, для исследования личности нужны принципиально иные, отличные от традиционных, методы. По его мнению, нормальный взрослый человек функционально автономен. Независим от нужд тела, в основном сознателен, высокоиндивидуален, а не находится во власти вечных, неизменных инстинктов и бессознательного, как полагали психоаналитики.

По мнению К.Роджерса, нормальная личность открыта опыту, ее не нужно контролировать, управлять ею. Нужно просто наблюдать личность и участвовать в происходящих в ней процессах. Человек, в свою очередь, должен доверять своим чувствам, прислушиваться к ним..

Маслоу полагает, что все мотивы инстинктоподобны, имеют врожденный характер. Однако актуализация мотивов зависит от того, удовлетворены ли потребности более низкого уровня. Удовлетворение нижележащих потребностей является необходимым условием перехода на следующий уровень. Механизм движения вверх по лестнице мотивов несколько напоминает процесс шлюзования при движении вверх по течению- пока степень удовлетворения на предыдущем уровне не достигнет необходимого значения, переход на более высокий уровень невозможен. Как утверждает Маслоу, человек стремится подняться все выше и выше по лестнице мотивов. И это стремление в основном определяет его поведение. однако в случае конфликта - когда неудовлетворенными оказываются потребности разных уровней – побеждает низшая потребность.

#### **4.8. Когнитивные теории мотивации**

Основным тезисом авторов когнитивных теорий было убеждение, что поведение индивида направляют знания, представления, мнения о происходящем во внешнем мире, о причинах и следствиях. Знание не является простой совокупностью сведений, знания – это не бесстрастная информация. Представления человека о мире программируют. Проектируют будущее поведение. И то, что человек делает и как он это делает, зависит в конечном итоге не только от его фиксированных потребностей, глубинных и извечных стремлений, но и от относительно изменчивых представлений о реальности.

Когнитивные теории мотивации, интенсивно разрабатывающиеся в настоящее время, берут свое начало от широко известных работ Л. Фестингера. Ему принадлежит теория когнитивного диссонанса. Под когнитивным диссонансом Фестингер понимал некоторое противоречие между двумя или несколькими когнициями. Когниция – это любое знание, мнение или убеждение, касающееся среды, себя или собственного поведения. Диссонанс переживается личностью как состояние дискомфорта. Она стремится от него избавиться, восстановит внутреннюю когнитивную гармонию. И именно это стремление является мощным мотивирующим фактором человеческого поведения и отношения к миру.

Когнитивный диссонанс мотивирует, требует своего уменьшения, приводит к изменению отношений, а в итоге – к изменению поведения. Рассмотрим два наиболее известных эффекта, связанных с возникновением и снятием когнитивного диссонанса. Один из них возникает в ситуации поведения, противоречащему оценочному отношению человека к чему-либо. Если человек добровольно соглашается сделать что-либо. Несколько несоответствующее его убеждениям, мнению. И если это поведение не имеет достаточного внешнего оправдания (например, вознаграждения), то в дальнейшем убеждения и мнения меняются в сторону большего соответствия поведению. Если, например, человек согласился на поведение, идущее несколько вразрез с его нравственными установками, то следствием этого будет диссонанс между знанием о поведении и нравственными установками, а в дальнейшем последние изменятся в сторону понижения нравственности.

#### **4.9. Теория мотивации достижения успехов и избегания неудач в различных видах деятельности**

Среди мотивов личности значительное место занимают мотивы достижения успеха и мотивы избегания неудачи. Мотив достижения успеха – это потребность добиваться успехов в разных видах деятельности. Рассматривается как устойчивая черта личности. Мотив избегания неудачи – более или менее устойчивое стремление человека избегать неудач в тех

ситуациях жизни, где результат его деятельности оценивается другими людьми.

Необходимо отметить. Что прямой корреляции между деятельностью и силой мотива достижения успехов и избегания неудач психологами не обнаружено, ибо кроме силы и характера мотива достижения успехов. Результаты деятельности зависят от сложности решаемых задач. От достижений любых неудач в прошлом, и от иных причин. Зависимость между мотивацией и достижением успехов в деятельности не носит линейного характера, что особенно ярко проявляется в связи с мотивацией достижения успехов и качества работы. Такое качество является наилучшим при среднем уровне мотивации и, как правило. Ухудшается при слишком низком или слишком высоком.

Важное значение имеет соотношение результатов деятельности и тревожности. Психологическими исследованиями установлено, что деятельность человека в ситуации, порождающей тревожность, непосредственно зависит не от наличия или отсутствия личностной тревожности. Эффективности принятых для ее снижения контрмер и точности когнитивной оценки ситуации.

У людей ,прежде всего с ярко выраженной личностной тревожностью. Возможно возникновение чувства беспомощности. Оно возникает чаще всего . когда многочисленные прошлые неудач ассоциируются в сознании индивида с отсутствием у него способностей, необходимых для успешной и эффективной деятельности, что ведет к потере желания предпринимать дальнейшие попытки и прилагать усилия к выполнению деятельности. В этих случаях наряду со снижением мотивации обычно ощущается нехватка знаний и эмоционально-положительной стимуляции деятельности.

#### **4.10. Широта и гибкость мотивационной сферы**

Мотивационную сферу человека с точки зрения ее развитости можно оценивать по следующим параметрам- широта. Гибкость и иерархизированность.

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

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

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

Широта и гибкость характеризуют мотивационную сферу по-разному. Широта – это разнообразие потенциального круга предметов. Способных для данного человека служить средством удовлетворения актуальной потребности, а гибкость – подвижность связей, существующих между разными уровнями иерархической организованной мотивационной сферы – между мотивами и потребностями, мотивами и целями, потребностями и целями.

Иерархизированность – это характеристика строения каждого из уровней организации мотивационной сферы, взятого в отдельности.

Одни диспозиции (мотивы, цели) сильнее других и возникают чаще, другие слабее и актуализируются реже. Чем больше различий в силе и частоте актуализации мотивационных образований определенного уровня. Тем выше иерархизированность мотивационной сферы.

#### **РЕЗЮМЕ:**

Термином “мотивация” в современной психологии обозначают психические явления. В первом случае, характеризующие совокупность побуждений, вызывающих активность индивида. И детерминирующих поведение. Во втором случае, характеризующих процесс образования, формирования мотивов, характеристики процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне.

Возникновение, продолжительность и устойчивость поведения, его направленность и прекращение после достижения цели, преднастройка на будущие события, повышение эффективности, смысловая целостность отдельно взятого поведенческого акта – все это требует мотивационного изменения.

#### **Ключевые слова:**

*Фрустрация, установка, осознанные, влечение, мотив, потребность, интересы, убеждения.*

#### **Глоссарий:**

**Мотивация** - побуждения, вызывающие активность организма и определяющие его направленность.



**Мотив** – побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей субъекта, или совокупность внешних или внутренних условий, вызывающих активность субъекта.

**Установка** – готовность, предрасположенность субъекта, возникающая при предвосхищении им определенного объекта (или ситуации) и обеспечивающая устойчивый целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к объекту.

**Убеждение** – осознанная потребность личности, побуждающая действовать в соответствии с ценностными ориентациями.

**Когнитивного диссонанса теория** – концепция, объясняющая влияние на человеческое поведение системы когнитивных элементов(верований, мнений, ценностей, намерений ит.д.)

### **Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Чем отличаются понятия “мотив” и “мотивация”.
2. Перечислите и объясните осознанные и неосознанные мотивы.
3. Иерархическая пирамида потребностей по А. Маслоу.
4. Мотивация достижения успеха, мотив избегания неудачи.
5. Внутренняя и внешняя мотивация.

### **Темы для самостоятельной работы:**

1. Интересы, желания как важный фактор мотивации личности.
2. Убеждения и их роль в поведении человека.
3. Агрессивность как проявление фрустрации.
4. Широта интересов и всестороннее развитие личности.

### **Материал для практических занятий:**

Методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т.Элерса:

Вам будет предложен 41 вопрос, на каждый из которых ответьте ДА или НЕТ.

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на неопределенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу полноценно выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я ставлю все на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, поскольку знаю, что в нем добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в паузах отдыха.

11. Усердие - это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что можно было бы сделать сейчас.
21. Нужно только полагаться на самого себя и только.
22. В жизни мало вещей, более важных чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другие.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу будешь выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно мало обращаю внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю с другими, моя работа дает большие результаты.
38. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

**Вы** получили по 1 баллу за ответы ДА на следующие вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Вы также получили по 1 баллу за ответы НЕТ на вопросы:  
13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

Ответы на вопросы 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 не учитываются.  
Подсчитайте сумму набранных баллов.

От 1 до 10 баллов: низкая мотивация к успеху;

от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации;  
от 17 до 20 баллов - умеренно высокий уровень мотивации;  
свыше 21 балла - слишком высокий уровень мотивации к успеху.

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер», 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.
11. Газиев Э.Г. Менежмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психопортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/) - электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: [seales2piter.msk11.ru](mailto:seales2piter.msk11.ru)

## ТЕМА 5

# ПОЗНАВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛИЧНОСТИ. КРИТЕРИЙ ПОЗНАНИЯ И ЕГО АДЕКВАТНОСТЬ. УПРАВЛЕНИЕ ВОСПРИЯТИЕМ, ВНИМАНИЕМ, ПАМЯТЬЮ.

---

План:

- 1. Познавательные процессы и профессиональная деятельность.*
- 2. Познавательные процессы*
- 3. Психофизика ощущений.*
- 4. Виды ощущений.*
- 5. Восприятие и законы восприятия.*
- 6. Константность восприятия.*
- 7. Основные мнемические процессы*
- 8. Функциональный подход в исследованиях памяти.*
- 9. Виды внимания.*
- 10. Внимание как способ управления поведением и функция контроля.*

### ***5.1. Познавательные процессы и профессиональная деятельность***

Наше представление о мире стабильно. Наш мир состоит из определенных материальных элементов : камень - это камень, дерево - это дерево, кошка - это кошка. Нам кажется, что иначе и быть не может. Однако мы подгоняем мир под собственные мерки, определяемые нашими человеческими органами чувств. Речь идет об относительном образе, существенно отличном от того, который может быть у летучей мыши или слона, дождевого червя. Для некоторых животных реальность состоит в основном из запахов, большей частью нам неизвестных, для других - из звуков, в значительной части нами не воспринимаемых. Каждый вид обладает рецепторами, позволяющими организму получать ту информацию, которая наиболее полезна. Для его приспособления к окружающей среде, т. е. у каждого вида собственное восприятие реальности.

Человек получает и осмысливает информацию, отображает объективный мир, преобразуя его в свой субъективный образ. Все эти вопросы рассматривает психология познавательных процессов.

Чувственное наглядное познание предметов и явлений окружающего мира есть исходное. Однако, ощущая, воспринимая, наглядно представляя себе любой предмет, любое явление, человек должен как-то анализировать, обобщать, конкретизировать, другими словами, мыслить о том, что отражается в ощущениях и восприятиях.

Систематический характер целенаправленного восприятия дает возможность проследить явление в развитии, отметить его качественные,

количественные, периодические изменения. Благодаря включению активного мышления в ходе наблюдения главное отделяется от второстепенного, важное от случайного. Мышление помогает четко дифференцировать предметы восприятия. Благодаря наблюдению обеспечивается связь восприятия с мышлением и речью. В наблюдении восприятие, мышление и речь объединяются в единый процесс умственной деятельности.

В акте наблюдения обнаруживается чрезвычайная устойчивость произвольного внимания человека. Благодаря этому наблюдатель, в течение длительного времени может производить наблюдение, а при необходимости неоднократно повторять его. Если человек систематически упражняется в наблюдении, совершенствует культуру наблюдения, то у него развивается такое свойство личности, как наблюдательность. Наблюдательность заключается в умении подмечать характерные, но малозаметные особенности предметов и явлений. Она приобретает в процессе систематических занятий любимым делом и поэтому связана с развитием профессиональных интересов личности

## **5.2.Познавательные процессы**

Психические процессы: восприятие, внимание, воображение, память, мышление, речь - выступают как важнейшие компоненты любой человеческой деятельности. Для того, чтобы удовлетворять свои потребности общаться, играть, учиться и трудиться, человек должен воспринимать мир, обращать внимание на те или иные моменты или компоненты деятельности, представлять то, что ему нужно сделать, запоминать, обдумывать, высказывать суждения. Следовательно, без участия психических процессов человеческая деятельность невозможна, они выступают как ее неотъемлемые внутренние моменты. Но оказывается, что психические процессы не просто участвуют в деятельности, они в ней развиваются и сами представляют собой особые виды деятельности. Восприятие в процессе практической деятельности приобретает свои важнейшие человеческие качества. В деятельности формируются его основные виды: восприятие глубины, направления и скорости движения, времени и пространства. Практическое манипулирование ребенка с объемными, близлежащими и удаленными предметами открывает ему тот факт, что предметы и пространство имеют определенные измерения: ширину, высоту, глубину. В результате человек обучается воспринимать и оценивать формы. Следящие движения руки и глаза, сопровождаемые синергическими, координированными сокращениями определенных групп мышц, способствуют становлению восприятия движения и его направления. Изменение скорости движущихся предметов автоматически воспроизводятся в ускорениях и замедлениях сокращений определенных групп мышц, и это обучает органы чувств восприятию скорости. Воображение тоже связано с деятельностью. Во-первых, человек не в состоянии представить или вообразить такое, что когда-

либо не выступало в опыте, не было элементом, предметом, условием или моментом какой-либо деятельности. Фактура воображения есть отражение, хотя и не буквальное, опыта практической деятельности.

Еще в большей степени это относится к памяти, причем к двум ее основным процессам одновременно: к запоминанию и воспроизведению. Запоминание осуществляется в деятельности и само представляет особого рода мнемоническую деятельность, которая содержит действия и операции, направленные на подготовку материала и лучшему его запоминанию. Это - структурирование, осмысление, ассоциирование материала с известными фактами, включение разнообразных предметов и движений в процесс запоминания.

### **5.3. Психофизика ощущений**

Психика начинается с ощущений. Ощущение – это процесс первичной обработки информации на уровне отдельных свойств предметов и явлений. Этот уровень обработки информации называется сенсорным. На нем отсутствует целостное представление о том Явлении, которое вызвало ощущения. Ощущение – только первичный материал психического образа, который формируется на уровне восприятия.

Проблема соотношения физического и психического в 1860 г. стала объектом экспериментальных исследований. Их основоположником стал Г. Т. Фехнер. Основными задачами психофизики он считал изучение соотношения физического и психического мира и количественное описание этого соотношения. В духе научной идеологии того времени Фехнер обратил внимание на элементарные события. Происходящие в физической и психической реальности – это были соответственно, простой физический раздражитель и ощущение.

Первый вопрос, который интересовал Фехнера – это проблема порогов чувствительности. Возможности наших органов чувств ограничены и в связи с этим он выделил два типа порогов чувствительности – абсолютный и дифференцированный.

Абсолютный порог чувствительности – это такая величина стимула (физического раздражителя), при которой начинает возникать ощущение. Все стимулы, которые больше ( сильнее, громче, ярче) определенной интенсивности раздражителя, вызывают ощущения .

Дифференциальный порог – величина физического различия между стимулами, при которой мы начинаем их различать. Несмотря на то, что абсолютный пороги представляют собой различные характеристики, за этими понятиями стоит общий принцип. Предполагается. Что сенсорный ряд – диапазон наших ощущений – дискретен (прерывен)- до определенных пределов ощущение есть, а потом пропадает. Причем эта точка зрения распространяется как на абсолютный порог, так и на дифференциальный.

## 5.4. Виды ощущений

**Кожная чувствительность** обеспечивает индивида информацией о том, что соприкасается с его телом – это может быть предмет или некоторая среда (например водная или воздушная). Наибольшей чувствительностью обладают ладони, кончики пальцев, губы и язык. Современные исследователи различают четыре разновидности кожной чувствительности – ощущения давления, тепла, холода и боли. Для различных типов кожных ощущений существуют специализированные рецепторы (чувствительные клетки). Несколько противоречивая картина складывается при рассмотрении болевой чувствительности. Ряд исследователей полагает, что существуют специализированные болевые рецепторы. По мнению других, боль возникает в ответ на чрезмерную стимуляцию любого кожного рецептора.

Обоняние обеспечивает индивида информацией о наличии в воздухе различных химических веществ. Обоняние играет гораздо меньшую роль в нашей жизни чем в жизни животных. Исследования показывают, что чувствительность к запахам у собак больше, чем у людей примерно в тысячу раз.

С помощью слуха индивид получает передаваемую посредством волновых колебаний среды информацию о поведении удаленных от него объектов. Основными характеристиками звуковых волн является амплитуда и частота. Это физические характеристики звука. Они трансформируются при воздействии на нас в психические (сенсорные). Чем больше амплитуда звуковой волны, тем громче кажется нам звук., чем больше его частота, тем выше(тоньше) он нам кажется. Громкость и высота, таким образом – основные сенсорные характеристики звука.

Зрение является основным источником информации для человека. Сетчатка глаза имеет два типа – рецепторов - палочки и колбочки. Палочки приспособлены к тому, чтобы работать при слабом освещении и давать черно-белую картину мира, а колбочки наоборот, имеют наибольшую чувствительность в условиях хорошего освещения и обеспечивают цветное зрение. Существует три различных рецептора (колбочек), ответственных за цветное зрение. Каждый из этих трех типов рецепторов обладает чувствительностью в широком диапазоне длины световой волны (длина световой волны связана с ощущением того или иного цвета), но в то же время разные типы колбочек специализируются на восприятии определенных цветов.

## 5.5. Восприятие и законы восприятия

Если в результате ощущения человек получает знания об отдельных свойствах, качествах предмета (что-то яркое блеснуло впереди, что-

то горячее обожгло и т.д.), то восприятие дает целостный образ предмета или явления.

Восприятие зависит от определенных отношений между ощущениями.

Восприятием (перцепцией) называют психический процесс отражения предметов и явлений действительности в совокупности их различных свойств при непосредственном воздействии их на органы чувств.

Особенности восприятия:

**Целостность**, т.е. восприятие всегда есть целостный образ предмета. Однако способность целостного зрительного восприятия предметов не является врожденной, восприятие формируется в процессе практики, т.е. восприятие система перцептивных действий, которыми надо овладеть.

**Константность** восприятия - благодаря ей мы воспринимаем окружающие предметы как относительно постоянные по форме, цвету, величине. Константность не врожденное свойство, а приобретенное. Нарушение константности восприятия происходит, когда человек попадает в незнакомую ситуацию, например, когда люди смотрят с верхних этажей высотного здания вниз, им машины пешеходы кажутся маленькими, в то же время строители, постоянно работающие постоянно на высоте, сообщают, что они видят объекты, расположенные внизу, без искажения их размеров.

**Структурность** восприятия - восприятие не является просто суммой ощущений. Например, слушая музыку, мы воспринимаем не отдельные звуки, а мелодию и узнаем ее, если ее исполняет оркестр, либо один рояль, или человеческий голос, хотя отдельные звуки ощущения различны.

**Осмысленность** восприятия - восприятие тесно связано с мышлением, с пониманием сущности предметов. Сознательно воспринять предмет, значит мысленно назвать его, т.е. отнести воспринятый предмет к определенной группе, классу предметов, обобщить его в слове.

**Избирательность** восприятия проявляется в преимущественном выделении одних объектов по сравнению с другими. То, что находится в центре внимания человека при восприятии называется объектом (предметом) восприятия, а все остальное - фоном. Иначе говоря, что-то для человека в данный момент является основным в восприятии, а что-то второстепенным. Предмет и фон динамичны, они могут меняться местами - то, что было объектом может стать на какое-то время фоном восприятия.

Таким образом, наш мозг имеет тенденцию структурировать сигналы таким образом, что все, что меньше или имеет более правильную конфигурацию, а главное то, что имеет для нас какой-то смысл, воспринимается как фигура, она выступает на некотором фоне, а сам фон воспринимается гораздо менее структурированным. Это относится прежде всего к зрению, но также и к другим чувствам. Так же обстоит дело, когда в общем шуме собрания кто-то произносит нашу фамилию. Она сразу выступает как **фигура** на звуковом фоне. Такое же явление мы наблюдаем, когда улавливаем запах розы, находясь среди курильщиков, или запах сигареты у клумбы с розами.



Однако вся картина перестраивается, как только другой элемент фона становится в свою очередь значимым. Тогда то, что за секунду до этого виделось как фигура теряет свою ясность и смешивается с общим фоном.

**Иллюзии восприятия.** Иногда наши органы чувств подводят нас, как бы обманывают. Такие обманы и называются иллюзиями. Зрение поддается иллюзиям больше, чем другие органы чувств. О зрительных иллюзиях хорошо знают художники, архитекторы и используют в своей профессиональной деятельности. Иллюзии наблюдаются не только при зрительных, но при других видах восприятия.

## **5.6. Константность восприятия**

Константность – это относительная независимость образа от условий восприятия, проявляющаяся в его неизменности – форма, цвет и размер предметов воспринимаются нами как постоянные. Несмотря на то, что сигналы, поступающие от этих предметов в органы чувств непрерывно меняются. Как известно, размер проекции предмета на сетчатке глаза зависит от расстояния (разумеется в известных пределах).

Восприятие цвета зависит от многих факторов – освещенности. Фона, интенсивности. В то же время цвет знакомых предметов всегда воспринимается одинаково, аналогично и форма знакомых предметов воспринимается как постоянная, независимо от условий наблюдения.

Значение константности очень велико. Не будь этого свойства, при всяком нашем движении, при каждом изменении расстояния до предмета. При малейшем повороте или перемене освещения практически непрерывно изменялись бы все основные признаки, по которым человек узнает предмет. Он перестал бы воспринимать мир устойчивых вещей и восприятие не могло бы служить средством познания объективной действительности.

Каким образом человек компенсирует стремительную изменчивость стимульной информации? Согласно точке зрения Гельмгольца, наблюдатель располагает двумя основными источниками информации. Первый источник – это информация, полученная от сетчатого отображения объекта, а второй – это разного рода признаки глубины, которые дают наблюдателю представление об удаленности объекта. Предшествующий опыт научил наблюдателя одному общему правилу – чем дальше расположен объект. Тем меньше его сетчатый образ. Наблюдатель может сделать вывод об истинных размерах предмета. Принимая во внимание его сетчатый размер. Расстояние до него и связь между первым и вторым (сетчатым образом и расстоянием). В результате наблюдатель как бы уменьшает близко расположенные объекты и увеличивает те, которые расположены далеко.

## **5.7. Основные мнемические процессы**

**Память** - это основа психической деятельности. Связи, которые лежат в основе деятельности памяти, называются ассоциациями. Запомнить что-то, значит связать то, что требуется, запомнить с чем-то уже известным, образовать ассоциацию. Основные процессы памяти : запоминание, сохранение, узнавание и воспроизведение.

**Сенсорная** - следы в ней сохраняются 0,5 сек. Сенсорная память - это примитивный процесс, осуществляемый на уровне рецепторов. Обнаружить как действует наша сенсорная память несложно. Нужно закрыть глаза, затем открыть их на мгновение закрыть их снова. Можно проследить как четкая ясная картина сохраняется некоторое время, а потом медленно исчезает. Это содержание сенсорной памяти. Если полученная таким образом информация привлечет внимание высших отделов мозга, она будет храниться еще 20 сек. Это второй уровень - **кратковременная память**. Информация, которую вы только что услышали или прочитали - номера телефонов, чьи-нибудь фамилии, может быть удержана кратковременной памятью в очень ограниченном объеме: пять-девять цифр, букв или названия 5-9 предметов. Только для сознательных усилий, вновь и вновь повторяя материал, содержащийся в кратковременной памяти его можно удержать на неопределенно долгое время. Кратковременная память поддается сознательной регуляции, может контролироваться человеком. А непосредственные отпечатки сенсорной памяти повторить нельзя. Они сохраняются десятые доли секунды и продлить их психика не имеет возможности.

Виды памяти: Все виды памяти можно условно разделить на три группы: 1. **Что** запоминает человек ( предметы, движения, явления, мысли, чувства). Соответственно этому различают двигательную, эмоциональную, словесно-логическую и образную память. 2. **Как** человек запоминает (случайно или преднамеренно). Здесь выделяют: произвольную и произвольную память. 3. **Как долго** сохраняется запомненное - кратковременная, долговременная, оперативная память.

**Двигательная память** - позволяет запоминать умения, навыки, различные движения и действия. Если бы этого вида памяти, то человеку всякий раз приходилось бы заново учиться.

**Эмоциональная память** - помогает понять чувства, эмоции, переживания, которые мы испытывали в тех или иных ситуациях.

**Смысловая или словесно-логическая** - выражается в запоминании, сохранении и воспроизведении мыслей, понятий, размышлений.

**Образная** память - этот образ связан с нашими органами чувств, благодаря которым человек воспринимает окружающий мир. ( слуховая, зрительная, обонятельная, вкусовая).

**Произвольная** память - предполагает наличие специальной цели запомнить, которую ставит человек и применяет для этого соответствующие приемы. То есть информация запоминается целенаправленно с помощью специальных приемов. Эффективность произвольной памяти зависит:

1. от целей запоминания:
2. от приемов заучивания.
3. Приемы заучивания:
  - а) механическое дословное повторение, ( без логического осмысления)
  - б) логический пересказ, т.е. логическое осмысление
  - в) образные приемы запоминания ( графики, схемы, картинки).

**Непроизвольная** память - не предполагает наличие специальной цели запомнить случаи, явление, если они запоминаются как бы сами собой, без усилий. Человек непроизвольно запоминает не все подряд , а то, что связано с его личностью и деятельностью. Сильно развита в детстве, у взрослых ослабевает..

### **Восемь законов памяти:**

**Закон осмысления** - самый простой, но и самый важный. Чем глубже вы осмыслите запоминаемое, тем прочнее, легче и подробнее оно сохранится у вас в памяти.

**Закон интереса** - “Чтобы переварить знания, нужно поглощать их с аппетитом”, - писал Анатоль Франс. Интересное, “аппетитное” запоминается легко, ведь мы не тратим на это специальных усилий - включается непроизвольное запоминание.

**Закон предыдущих знаний.** Чем больше у вас знаний по определенной теме, тем легче запоминается все новое. Каждый, наверное, замечал за собой: берешь в руки книгу, которую читал когда-то давно, а читаешь ее, как впервые. Значит, в первый раз не доставало опыта и информации по этой теме, а теперь знания накопились.

**Закон готовности к запоминанию.** На получение какой информации вы настраиваетесь - такую и получите из текста. То же относится и к установке на время. Запоминая надолго, вы запомните эту информацию в любом случае лучше, чем запоминая на короткое время.

**Закон ассоциаций** описал ещё в IV веке до новой эры Аристотель. Представления, возникающие одновременно, вызывают друг друга из памяти по ассоциации. Например, обстановка комнаты вызывает воспоминания о событиях, которые в ней произошли.

**Закон последовательностей.** Алфавит легко произнести в привычном порядке и трудно в противоположном. Представления, заученные друг за другом, при воспоминании вызывают друг друга по порядку.

**Закон сильных впечатлений.** Чем больше первое впечатление от запоминаемого, тем ярче образ. Чем больше каналов, по которым идет информация, тем прочнее она удержится в памяти.

И, наконец, **Закон торможения.** Всякое последующее запоминание тормозит предыдущее. Заученная вами информация должна “отстояться”, прежде чем вы можете приниматься за новую.

Лучший способ забыть только что запомненное - сразу вслед за этим постараться запомнить сходный материал. Отсюда рекомендации для

школьников: не учить физику после математики, литературу после истории, стихи учить перед сном ...

### **5.8. Функциональный подход в исследованиях памяти**

Несмотря на успешное развитие моделей памяти исследователи определяют аналогию между переработкой информации у человека и компьютера не является удовлетворительной. Прежде всего исследователи столкнулись с фактом влияния таких переменных. Как мотивация. Интерес, внимание и осмысленность материала. На результативность мнемической системы. Таким образом, возникла острая необходимость введения не только результативного (объем и длительность хранения), но и функционального критерия для моделирования памяти.

Функциональные компоненты вводились в изначально структурные модели памяти постепенно. В эволюции компьютерной идеологии можно выделить три периода. Сначала были выделены две формы хранения – кратковременная и долговременная. Затем постулировалось различие между сенсорным регистром и собственно кратковременной памятью. И, наконец, внутри кратковременной были выделены структурные и функциональные компоненты (кратковременное хранилище и буфер повторения).

Впервые на наличие сенсорной (кратковременной) памяти как отличной от кратковременной указал Аткинсон. Для обозначения этого вида памяти он использовал понятие сенсорный регистр. Предполагалось, что для каждой модальности существует свой, строго специфический регистр, где информация хранится непродолжительное время (от нескольких миллисекунд до нескольких секунд в зависимости от модальности). Далее информация пассивно перекачивается в кратковременное хранилище.

Понятие оперативная память было введено Аткинсоном и Шифриным. Они полагали, что внутри кратковременной памяти можно выделить две составляющие – одна хорошо выполняет функцию хранения. А вторая – функцию переработки. Авторы обнаружили, что информация не хранится в кратковременной памяти пассивно, а активно поддерживается (в течение 15-30 сек.) и перекодируется, прежде, чем перейти в долговременную.

В 1974 г. Бэддли и Хитч разработали модель оперативной памяти. Под оперативной памятью понимается система хранения и переработки информации, которая является мультимодальной. Эта система состоит из двух систем-рабов, из которых одна специализируется на переработке вербального материала, а вторая связана с пространственной зрительной памятью. Является зрительной пространственной матрицей. Согласно модели, в артикуляционной петле автоматически поддерживается некоторое количество информации. Это количество зависит от времени, необходимого для вокализации вербального материала и составляет примерно 1,5-2 сек. Поэтому емкость памяти можно выразить либо через количество стимулов, либо через общую длительность проговаривания.

## 5.9. Виды внимания

Никакой другой психический процесс не упоминается так часто в повседневной жизни и не находит себе с таким трудом место в рамках психологических концепций, как внимание. Часто вниманием объясняются успехи в учебе и работе, а невниманием – ошибки, промахи, неудачи. Особенности внимания с необходимостью диагностируются при приеме детей в школу. При отборе для самой разнообразной профессиональной деятельности. Однако в научной психологии проблема внимания стоит несколько особняком. И у исследователей возникают значительные трудности в трактовке этого понятия и тех феноменов, которые за ним стоят.

Внимание неразрывно связано с другими психическими процессами или деятельностью субъекта. Вниманием можно управлять, используя внешние и внутренние инструменты. Причем это управление не сводится к управлению деятельностью. Существуют специфические нарушения внимания. Которые приводят к изменению поведения, к невозможности выполнять определенную деятельность, но которые отличаются от нарушений восприятия, памяти, мышления. Такие сведения в основном из области прикладной психологии, не позволяют считать внимание лишь побочным или соответствующим продуктом.

Человек перерабатывает не всю информацию, поступающую из внешнего мира реагирует не на все воздействия. Среди всего многообразия стимулов отбираются лишь те, которые связаны с его потребностями и интересами. с его отношениями, с его целями и задачами.

Существует несколько разных классификаций видов внимания. По Джеймсу, внимание может быть, во-первых, сенсорным, то есть непосредственным (если объект вызывает интерес сам по себе) или производным (если объект вызывает интерес лишь по ассоциации), во-вторых, произвольным (пассивным, рефлекторным, не сопровождающимся чувством усилия) или произвольным (активным, сопровождающимся чувством усилия). В рамках произвольного внимания можно выделить волевое, выжидательное и спонтанное.

Удачную по замыслу, так и по исполнению попытку построения классификации видов внимания по единому основанию предпринял Н.Ф. Добрынин. Он предложил упорядочить все известные формы внимания по изменению активности субъекта. Выделяя в этом континууме три участка, на первом он располагает все формы произвольного внимания. Второй отведен для волевого, или собственно произвольного внимания. Третий участок связан со спонтанным вниманием, или как его назвал Добрынин – послепроизвольным вниманием.

### **5.10. Внимание как способ управления поведением и функция контроля**

Л.С. Выготский рассматривал внимание через призму организации поведения, а его развитие связывал с владением своим поведением. То есть с возможностью произвольно управлять своими действиями. Внимание описывалось как способ регулирования поведения. Как и в остальных психических функциях. Выготский выделял во внимании линию натурального развития и линию культурного развития. Линию натурального развития он связывал с органическим процессом роста и созревания нервного аппарата. Линию культурного развития – с развитием социального взаимодействия и использованием опосредующих стимулов для создания возможности овладения самими процессами внимания.

Непроизвольная и произвольная формы внимания представлялись как две стадии этой функции в процессе онтогенеза. При этом непроизвольное внимание приравнивалось к непосредственному, а произвольное к опосредствованному вниманию. На первом этапе внимание существует лишь как натуральная. Непроизвольная функция. Внимание ребенка привлекается внешними стимулами. Он реагирует на интенсивные раздражители, такие, как громкий звук, яркий свет, а также на движение.

Непроизвольная и произвольная формы внимания представлялись как две стадии развития этой функции в процессе онтогенеза. При этом непроизвольное внимание приравнивалось к непосредственному, а произвольное – к опосредствованному вниманию.

Идеи Выготского нашли свое продолжение и развитие в теории, разработанной в пятидесятые годы П.Я. Гальпериным. Однако по сравнению с Выготским. Он считал внимание лишь внутренним контролем за поведением и рассматривал его как идеальное, свернутое и автоматизированное действие. Внимание – это продукт развития внешней, предметной и развернутой деятельности контроля во внутреннюю форму. Средства и способы контроля субъект находит в окружающей действительности. В зависимости от специфики этого развития получают различные виды внимания. Непроизвольное внимание складывается стихийно. Маршрут и средства контроля диктуются объектом и текущими состояниями субъекта. Произвольное внимание формируется и тогда и в той мере, в каком его процесс становится планомерным. Произвольное внимание- это результат обучения.

#### **Резюме:**

Психические процессы: восприятие, внимание, воображение, память, мышление, речь - выступают как важнейшие компоненты любой человеческой деятельности. Для того, чтобы удовлетворять свои потребности общаться,

играть, учиться и трудиться, человек должен воспринимать мир, обращать внимание на те или иные моменты или компоненты деятельности, представлять то, что ему нужно сделать, запоминать, обдумывать, высказывать суждения.

### **Ключевые слова:**

*Кратковременная, долговременная, сенсорная, мнемотехника, произвольная, непроизвольная, ощущение, восприятие, избирательность.*

### **Глоссарий:**

**Восприятие** – целостное отражение предметов, ситуаций и событий, возникающее при непосредственном воздействии физических раздражителей на рецепторные поверхности.

**Ощущение** – отражение свойств предметов мира, возникающее при их непосредственном воздействии на рецепторы.

**Константность** – относительная независимость воспринимаемых характеристик объектов от параметров раздражения рецепторных поверхностей органов чувств. Так, *К* видимой величины объектов выражается в том, что они воспринимаются примерно равными по величине при изменении удаленности от наблюдателя.

**Перцептивные действия** – структурные единицы процесса восприятия у человека.

**Память** – процессы организации и сохранения прошлого опыта, делающие возможным его повторное использование в деятельности.

### **Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Структура памяти.
2. Виды памяти и их значение для человека
3. Влияние памяти на успешную профессиональную деятельность человека.
4. Иллюзии восприятия и использование этих особенностей в творческих профессиях.
5. Значение внимания в интеллектуальной, предметной деятельности.

### **Темы самостоятельных работ:**

1. Индивидуальные различия памяти.
2. Теории о памяти в психологии.
3. Психологические методы для развития памяти.
4. Мнемотехнические приемы и их значение для запоминания.

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер», 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.
11. Газиев Э.Г. Менеджмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психопортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/)- электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: [seales2piter.msk.ru](mailto:seales2piter.msk.ru)



## ТЕМА 6

### МЫШЛЕНИЕ И УСЛОВИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО МЫШЛЕНИЯ. КРЕАТИВНОЕ И ЛОГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ - КАК ФАКТОР ВОСПИТАНИЯ ЗДОРОВОЙ ДУХОВНОСТИ И УБЕЖДЕННОСТИ.

---

План:

*6.1. Социальная сущность формирования понятий и мышления.*

*6.2. Виды мышления.*

*6.3. Формы мышления.*

*6.4. Операции мышления.*

*6.5. Процесс мышления.*

*6.6. Мышление и творчество*

*6.7. Соотношение понятий “мышление” и “интеллект”.*

*Интеллект - как совокупность познавательных способностей*

*Индивидуальные особенности интеллекта.*

*6.10. Креативное мышление.*

#### **6.1. Социальная сущность формирования понятий и мышления**

Органическая, неразрывная связь мышления с языком отчетливо обнаруживает социальную сущность человеческого мышления. Познание предполагает преемственность знаний, приобретаемых в ходе человеческой истории. Эта историческая преемственность знаний возможна лишь в случае их фиксации, закрепления, сохранения и передачи от одного человека к другому от поколения к поколению. Такая фиксация всех основных результатов познания и осуществляется с помощью языка - в книгах и журналах и т.д. Во всем этом очень показательно выступает социальная природа человеческого мышления. Умственное развитие человека совершается в процессе усвоения знаний, выработанных человечеством в ходе исторического развития. Процесс познания мира индивидом обусловлен историческим развитием научного знания, результаты которого каждый индивид осваивает в ходе обучения, это как бы общение человека с человечеством. Например, в течение всего периода школьного обучения перед ребенком выступает уже готовая, сложившаяся, известная система знаний, понятий, открытых и выработанных человечеством в ходе всей предшествующей истории. Но то, что известно человечеству и не является для него новым, неизбежно оказывается вначале неизвестным и новым для каждого

ребенка. Поэтому усвоение всего исторически накопленного богатства знаний требует от ребенка больших усилий мышления, серьезной творческой работы, хотя он осваивает уже готовую систему понятий, причем осваивает под руководством взрослых. Следовательно, тот факт, что дети усваивают уже известные человечеству знания и делают это с помощью взрослых, не исключает, а, наоборот, предполагает необходимость самостоятельного мышления у самих детей. Иначе усвоение знаний будет чисто формальным, поверхностным, бездумным. Таким образом, мыслительная деятельность - необходимая основа и для усвоения знаний (например, детьми), и для добывания совсем новых знаний (прежде всего учеными) в ходе развития человечества.

## **6.2. Виды мышления**

Человек не только воспринимает окружающий мир, но и хочет понять его. Понять - это значит проникнуть в суть его предметов и явлений, познать самое главное, существенное в них. Понимание обеспечивается наиболее сложным познавательным процессом, который называется мышлением.

Ощущения и восприятие дают возможность непосредственно познать отдельные предметы и явления реального мира. Отличие мышления от других психологических процессов состоит в том, что оно почти всегда связано с наличием проблемной ситуации, задачи, которую надо решить, и активным изменением условий, в которых эта задача была задана. Мышление в отличие восприятия выходит за пределы чувственно данного, расширяет границы познания. На практике мышление как отдельный психический процесс не существует, оно незримо присутствует во всех других вспомогательных процессах: в восприятии, внимании, воображении, памяти, речи.

Жизнь все время ставит такие задачи, которые нельзя решить, опираясь только на восприятие окружающих предметов и явлений. На многие вопросы надо искать ответы косвенным путем, делая выводы из уже имеющихся знаний. Мысля, человек познает общие свойства опосредованно, т. е. через посредство других, ранее усвоенных знаний. В результате мы можем сказать, что мышление - это опосредственное познание мира. Но мышление не только опосредственное познание действительности, но и обобщенное познание окружающего мира. Жизнь и практика требуют умения предвидеть результаты наших действий. Знание единичного не дает достаточного основания для предвидения. Каждый, даже самый простой вывод требует каких-то знаний и сделанных прежде обобщений. Итак, мышление - это процесс опосредованного и обобщенного познания.

Мышление - это особого рода теоретическая и практическая деятельность, предполагающая систему включенных в нее действий и операций преобразовательного и познавательного характера.

Теоретическое понятийное мышление - это такое мышление, пользуясь которым человек в процессе решения задачи обращается к понятиям,

выполняет действия в уме, непосредственно не имея дела с опытом, получаемым при помощи органов чувств. Он обсуждает и ищет решение задачи с начала и до конца в уме, пользуясь готовыми знаниями, полученными другими людьми, выраженными в понятийной форме, суждениях, умозаклучениях. Теоретическое понятийное мышление характерно для научных теоретических исследований.

Теоретическое образное мышление отличается от понятийного тем, что материалом, который здесь использует человек для решения задачи, являются не понятия, суждения или умозаклучения, а образы. Они или непосредственно извлекаются из памяти, или творчески воссоздаются воображением. Таким мышлением пользуются работники литературы, искусства, вообще люди творческого труда, имеющие дело с образами. В ходе решения мыслительных задач соответствующие образы мысленно преобразуются так, чтобы человек в результате манипулирования ими смог непосредственно усмотреть решение интересующей его задачи. Оба рассмотренных вида мышления - теоретическое понятийное и теоретическое образное - в действительности, как правило, сосуществуют. Они неплохо дополняют друг друга, раскрывают человеку разные, но взаимосвязанные стороны бытия. Теоретическое понятийное мышление дает хотя и абстрактное, но вместе с тем наиболее точное, обобщенное отражение действительности. Теоретическое образное мышление позволяет получить конкретное субъективное ее восприятие, которое не менее реально, чем объективно-понятийное. Без того или другого вида мышления наше восприятие действительности не было бы столь глубоким и разносторонним, точным и богатым разнообразными оттенками, каким оно является на деле.

Наглядно-действенное мышление - генетически наиболее ранняя форма мышления. Первые его проявления у ребенка можно наблюдать в конце первого - начале второго года жизни, еще до овладения им активной речью.

Наглядно-образное мышление - проявляется у дошкольников в возрасте 4-6 лет. Связь мышления с практическими действиями (как в наглядно-действенном) сохраняется, но не такая прямая, как прежде. Характеризуется опорой на представления и образы, функции образного мышления связаны с представлением ситуаций и изменений в них, которые человек хочет получить в результате своей деятельности. Очень важная особенность образного мышления - становление непривычных невероятных сочетаний, предметов и свойств

Словесно-логическое мышление - мышление в форме абстрактных понятий. Мышление теперь выступает не только в виде практических действий, и не только в форме наглядных образов, а в форме отвлеченных понятий. Этот вид мышления осуществляется при помощи логических операций.

Реалистическое мышление - направлено на внешний мир, регулируется логическими законами.

Аутическое мышление - связано с реализацией желаний человека (когда желаемое выдают за действительное).

Эгоцентрическое мышление - невозможность принять точку зрения другого человека.

### **6.3.Формы мышления**

Основными элементами, с которыми оперирует мысль. Являются понятия, суждения, умозаклучения, также образы и представления.

Понятие есть мысль. В которой отражаются наиболее общие. Существенные и отличительные (специфические) признаки предметов и явлений действительности. Например, в понятие человек входят такие существенные признаки, как трудовая деятельность, производство орудий труда, членораздельная речь. Все эти необходимые важнейшие свойства отличают людей от животных.

Содержание понятий раскрывается в суждениях. Которые всегда выражаются в словесной форме – устной или письменной, вслух или про себя.

Суждение – это отражение связей между предметами и явлениями действительности или между их свойствами и признаками.

В зависимости оттого, как суждения отражают объективную действительность. Они являются истинными или ложными. Истинное суждение выражает такую связь между предметами и их свойствами, которая существует в действительности. Суждения бывают общими, частными и единичными. В общих суждениях что-либо утверждается (или отрицается) относительно всех предметов данной группы, данного класса. Суждения образуются двумя основными способами 1) непосредственно, когда в них выражают то, что воспринимается, 2) опосредственно – путем умозаклучение или рассуждений.

Различают умозаклучения двух основных видов – индуктивные и дедуктивные. Индукция есть умозаклучение от частных случаев, примеров и т.д. к общему положению (к общему суждению).

Дедукция есть умозаклучение от общего положения (суждения) к частному случаю, факту, примеру, явлению.

### **6.4. Операции мышления**

Мыслительная деятельность людей совершается при помощи мыслительных операций: сравнения, анализа и синтеза, абстракции, обобщения, конкретизации.

**Сравнение** - это сопоставление предметов и явлений с целью нахождения сходства и различия между ними. Сопоставление, сравнение приводит к классификации. Так, в библиотеке книги можно классифицировать содержанию, по жанру и т.д.

**Анализ** - это мысленное расчленение предмета или явления на образующие его части или мысленное выделение в нем отдельных свойств, черт, качеств. Например, в растении мы выделяем стебель, корень, цветы, листья и т.д. В данном случае анализ - мысленное разложение целого на составляющие его части.

**Синтез** - это мысленное соединение отдельных частей предметов. Если анализ дает знания отдельных элементов, то синтез, опираясь на результаты анализа, объединяя эти элементы обеспечивает знание объекта в целом. Так, при чтении в тексте выделяются отдельные буквы, слова, фразы и вместе с тем, они непрерывно связываются друг с другом: буквы объединяются в слова, слова - в предложения, предложения - в разделы текста. Анализ и синтез взаимосвязаны.

**Абстракция** - это выделение одной какой-либо стороны свойства и отвлечение от остальных. Так, рассматривая предмет, можно выделить его цвет, не замечая формы, либо наоборот выделить только форму. Например, в понятии, которое мы выражаем словом фрукты, соединены сходные признаки, которые имеются в сливах, яблоках, грушах

**Обобщение** - умение соединить сходные признаки предметов и явлений.

## 6.5.Процесс мышления

Мышление предполагает создание модели проблемной ситуации и вывод внутри этой модели. Модель создается не на пустом месте. А из строительных элементов, различных структур репрезентации знаний, находящихся в долговременной памяти. Из этих элементов в поле внимания создается модель. Относящаяся только к данной задаче. Мышление таким образом – процесс комплексный, в нем задействованы многочисленные психические структуры и процессы.

Первая теория, описывающая процесс мышления, была предложена еще в XIX веке в рамках ассоциативной психологии. Ассоцианисты полагали, что душевная жизнь определяется борьбой между отдельными элементами (идеями, за место в сознании). Объем сознания ограничен. В нем одновременно может находиться небольшое число элементов. Элементы притягивают к себе некоторые другие. То есть пытаются ввести в поле сознания. Если сами там находятся. Это притяжение между элементами (ассоциация) происходит либо в результате совместного наличия в прошлом опыте, либо по сходству. Ассоцианисты описывают мыслительный процесс примерно следующим образом. В поле сознания при получении субъектом задачи попадает одновременно условия, задачи и цель, которой требуется достигнуть. Условие задачи и цель будут способствовать тому, что в поле сознания попадет такой средний элемент, который связан и с условием задачи и с целью.

В современной когнитивной психологии обычно выделяются два этапа в процессе мышления – этап создания модели проблемной ситуации и этап

оперирования с этой моделью, понимаемый как поиск в проблемном пространстве. Хотя, как будто, это разделение достаточно условное. Модель проблемной ситуации возникает не на пустом месте, в ее создании участвуют структуры и схемы знания, находящиеся в долговременной памяти. Здесь происходят те же процессы поиска и извлечения знаний, что и рассматриваемые исследователями памяти. Разница заключается в том, что процесс мышления требует создания из известных элементов новой модели, тогда как память предполагает простое извлечение того, что было в ней заложено.

## **6.5. Мышление и творчество**

Мышление тесно связано с открытием нового, с творчеством. Однако творчество не может быть отождествлено с мышлением. Мышление – это один из видов познания. Творчество же возможно не только в познании. Наиболее ясный пример творчества в искусстве. Основой искусства является создание прекрасного. Для этого часто требуется познание, но оно не составляет сущность прекрасного.

Процесс творчества связан с особенностями задач. В случае научного творчества задача заключается в познании, в случае с искусством – в создании. В этом плане творчество инженера приближается к писательскому труду. В искусстве познание (как сбор впечатлений и материалов для произведения) предшествует собственно творчеству. В случае познания цель более точно определена, вернее определяется интеллектуально до творчества. В искусстве произведение не отвечает особо никакой цели. В то же время оба вида творчества явно имеют общие черты, среди которых центральная доминирующая роль неосознанных процессов.

Пономарев выделил два вида опыта (то есть знаний, хранящихся в памяти субъекта) – интуитивный и логический. Интуитивный опыт обладает весьма своеобразными свойствами. Он может быть назван бессознательным по двум причинам – во-первых, он образуется помимо воли субъекта и вне поле его внимания. Во-вторых, он не может произвольно быть актуализирован субъектом и проявляется только в действии. Логический опыт, напротив, осознан и может быть применен при возникновении соответствующей задачи.

## **6.6. Соотношение понятий “мышление” и “интеллект”**

Мышление и интеллект близкие по содержанию термины. Термину мышление мы можем поставить в соответствие слово обдумывание. Слово ум выражает свойство, способность, обдумывание процесс. Таким образом оба термина выражают различные стороны одного явления.

Человек, наделенный интеллектом, способен к осуществлению процессов мышления. Интеллект – это способность к мышлению.. а мышление – это процесс реализации интеллекта.

Мышление и интеллект с давних пор считаются важнейшими отличительными чертами человека. Недаром для определения вида современного человека используется термин – человек разумный.

Мышление как познание, выходящее за пределы непосредственно данного, является могучим признаком биологической адаптации. Именно благодаря интеллекту человек занял доминирующее положение на Земле и получил дополнительные средства для выживания. Однако в то же время человеческий интеллект создал и колоссальные разрушительные силы.

С индивидуальной точки зрения, между интеллектом и успехом в деятельности существуют в основном пороговые отношения. Для большинства видов человеческой деятельности существует определенный минимум интеллекта, который обеспечивает возможность заниматься этой деятельностью.

#### **6.8.Интеллект - как совокупность познавательных способностей человека**

В настоящее время существует три трактовки понятия интеллект:

1. Биологическая способность сознательно приспосабливаться к новой ситуации;
2. Педагогическая: способность к обучению, обучаемость.
3. Структурный подход, сформулированный Бине подход: интеллект - это совокупность тех или иных способностей.

Совокупность познавательных процессов определяет его интеллект. Интеллект - это глобальная способность действовать разумно, рационально мыслить и хорошо справляться с жизненными обстоятельствами.

Интеллект часто уподобляют фонду психической активности, отмечая в нем три уровня:

1. Низший уровень. Индивид неприспособлен к среде, среда подавляет слабую психику малоодаренного человека.
2. Средний уровень. Человек хорошо приспосабливается к среде и находит место, соответствующее внутреннему психологическому складу.
4. Высший уровень. Характеризуется стремлением переделать окружающую среду.

Терстоун(1938) исследовал различные стороны общего интеллекта, которые он назвал первичным умственным потенциалом. Они включают в себя:

- Счетная способность - умение оперировать числами и выполнять арифметические действия;

■ Вербальная гибкость - легкость, с которой человек может изъясняться, умение подбирать подходящие слова.

■ Вербальное восприятие, т. е. способность понимать устную и письменную речь;

■ Пространственная ориентация, т.е. способность представлять себе различные предметы и формы в пространстве;

■ Память;

■ Способность к рассуждению;

■ Быстрота восприятия сходств и различий между предметами и изображениями.

■ По мнению Кэттелла, у каждого из нас уже с рождения имеется потенциальный интеллект, который лежит в основе нашей способности к мышлению, абстрагированию, рассуждению. Примерно к 20 годам этот интеллект достигает наибольшего расцвета. С другой стороны, формируется кристаллический интеллект, состоящий из различных навыков и знаний, которые мы приобретаем по мере накопления жизненного опыта. Потенциальный интеллект определяет первичные накопления знаний, он независим от приобщенности к культуре.

## **6.9. Индивидуальные особенности интеллекта**

Исследование индивидуальных различий интеллекта началось с 19 века, когда Ф.Гальтон заинтересовался проблемой наследуемости гениальности. В 1911 г. появился первый тест для оценки умственного развития детей, созданный французами Бине и Симоном. С тех пор психологами разработано немало тестов интеллекта.

Появление тестов открыло заманчивую возможность операционализации теоретического понятия интеллекта. Для эмпирической науки, какой является современная психология, момент определения понятий является принципиально важным.

Появление тестов интеллекта позволило поставить ряд исследовательских проблем. Означает ли высокий интеллект в сфере математики, что человек будет высокоинтеллектуальным в области гуманитарных рассуждений, или эти способности независимы. Такого рода вопросы сводятся к более общему – существует ли общий механизм выполнения любой интеллектуальной деятельности или различные ее виды выполняются отдельными локальными механизмами.

Для ответа на этот вопрос развилось целое направление исследований в сфере интеллектуальных тестов. Особый интерес представляет теория Д.Гилфорда, которая получила название кубическая модель. Он считал, что возможности человека определяются тремя факторами – операциями, содержанием и продуктами. Среди операций он различал познание. Память, дивергентное и конвергентное мышление, среди содержаний – образное,



символическое. Семантическое и поведенческое, среди продуктов – элементы. Классы, отношения, системы, преобразования, предвидения.

### **6.10.Креативное мышление**

Креативное мышление означает творческое мышление. Творцом, как и интеллектуалом не рождаются. Все зависит от того, какие возможности предоставит окружение для реализации того потенциала, который в различной степени присущ нам. Творческое мышление прежде всего пластично, т.е. творческие люди предпочитают множество решений, когда обычный человек может найти лишь одно или два. Оно подвижно, для творческого мышления не составляет труда перейти от одного аспекта проблемы к другому. Наконец, оно оригинально, поскольку порождает неожиданные, небанальные, непривычные решения.

Творческая одаренность характеризуется следующими параметрами:

- богатство мысли ( кол-во новых идей в единицу времени);
- гибкость мысли (скорость переключения с одной задачи на другую);
- оригинальность;
- любознательность;
- способность к разработке гипотезы.
- иррелевантность - логическая независимость реакции от стимула.

#### **Резюме:**

Мышление как познание, выходящее за пределы непосредственно данного, является могучим признаком биологической адаптации. Именно благодаря интеллекту человек занял доминирующее положение на Земле и получил дополнительные средства для выживания. Однако в то же время человеческий интеллект создал и колоссальные разрушительные силы.

С индивидуальной точки зрения, между интеллектом и успехом в деятельности существуют в основном пороговые отношения. Для большинства видов человеческой деятельности существует определенный минимум интеллекта, который обеспечивает возможность заниматься этой деятельностью.

#### **Ключевые слова:**

*Анализ, суждения, понятие, синтез, индукция, дедукция, сравнение, обобщение, абстракция, эгоцентрическое, аутическое, интеллект.*

#### **Глоссарий:**

**Мышление** – процесс познавательной деятельности индивида, характеризующийся обобщенным и опосредованным отражением действительности.

**Мышление практическое** – один из видов мышления, связан с постановкой целей, выработкой планов, проектов, часто разворачивается в условиях дефицита времени, что часто делает его еще более сложным, чем мышление теоретическое.

**Дедукция** – движение знания от более общего к менее общему, частному, выведение следствия из посылок.

**Индукция** – движение знания от единичных утверждений к общим положениям.

### **Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Движущая сила формирования понятий.
2. Развитие мышления от конкретных образов к совершенным понятиям.
3. Сущность динамики мыслительного процесса.
4. Возможности мышления в расширении познания человека.
5. Усвоение операций мышления.
6. Концепции интеллекта в современных психологических школах.

### **Темы самостоятельной работы:**

1. Логические операции и их влияние на развитие умственного потенциала человека.
2. Интеллект человека как совокупность познавательных способностей человека.
3. Современные трактовки интеллекта.
4. Виды мышления и их проявления в различной деятельности человека.

### **Материал для практических занятий:**

1. Тест Равена на пространственное восприятие.
2. Тест ” Круги Торренса”.
3. Задание на творческое воображение. Продолжите рисунок...

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер, 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.

10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.
11. Газиев Э.Г. Менеджмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психопортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/)- электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: [seales2piter.msk.ru](mailto:seales2piter.msk.ru)

## ТЕМА 7

### ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ И ИХ ДИАГНОСТИКА. ЗНАЧЕНИЕ ИЗУЧЕНИЯ ХАРАКТЕРА, ТЕМПЕРАМЕНТА И СПОСОБНОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ.

---

План:

- 7.1. Врождённое и приобретённое в способностях личности.*
- 7.2. Психологическая структура способностей.*
- 7.3. Индивидуальные особенности деятельности*
- 7.4. Темперамент – как биологический фундамент.*
- 7.5. Виды темперамента.*
- 7.6. Свойства темперамента..*
- 7.7. Характер и личность.*
- 7.8. Черты характера.*
- 7.9. Динамическая структура личности.*
- 7.10. Акцентуации характера.*

#### **7.1. Врожденное и приобретенное в способностях личности**

Не только темперамент вносит свой вклад в структуру личности. Человек вступает в мир как индивид, наделенный совокупностью природных свойств и задатков, а его способности формируются в деятельности, развиваясь на основе генетически определенных задатков, т.е. способности являются функцией не только задатков самих по себе, но и развития, в которое задатки входят как предпосылки или условия. Возникает вопрос: в какой степени способности обусловлены наследственностью, а в какой - воздействием окружающей среды и обучением? Установлено, что генотип определяет только теоретически достижимые границы возможностей индивидуума, а среда и воспитание - насколько эти возможности будут практически реализованы. На многих вопросах, посвященных этому вопросу, в научных спорах точка не поставлена. В настоящее время, принимая во внимание всю совокупность накопленных данных, большинство исследователей считает, что наследственность создает лишь пределы для развития способностей, да и то весьма широкие, и как правило, неисчерпываемые, а их реализацию определяет влияние обучения и воспитания.

#### **7.2. Психологическая структура способностей**

**Способности** - это такие психологические особенности человека, от которых зависит успешность приобретения знаний, умений, навыков, но которые сами к наличию этих знаний, навыков и умений не сводятся. По отношению к навыкам, умениям и знаниям способности человека выступают

как некоторая возможность. Способности человека являются лишь возможностью для приобретения знаний и умений. А будут или не будут приобретены эти знания и умения, превратится ли возможность в действительность, зависит от множества условий. В число условий входят, например, следующие: будут ли окружающие люди ( в семье, школе, трудовом коллективе) заинтересованы в том, чтобы человек овладел этими знаниями и умениями; как его будут обучать, как будет организована трудовая деятельность, в которой эти умения и навыки понадобятся и закрепятся. Способности - это возможность, а необходимый уровень мастерства в том или ином деле- это действительность. Выявившиеся у ребенка музыкальные способности ни в коей мере не являются гарантией того, что ребенок будет музыкантом. Для того, чтобы это произошло, необходимо специальное обучение, настойчивость, проявленная и педагогом и ребенком, наличие музыкального инструмента, нот и многих других условий, без которых способности могут заглухнуть, так и не развившись.

Психология, отрицая тождество способностей и существенно важных компонентов деятельности - знаний, навыков и умений, подчеркивает их единство. Способности обнаруживаются только в деятельности, которая не может осуществляться без наличия этих способностей.

### **7.3. Индивидуальные особенности в деятельности**

Деятельность (трудовая, учебная, спортивная и т.д.), которой овладевает человек, предъявляет высокие требования к его психологическим качествам - особенностям интеллекта, эмоционально-волевой сфере, сенсомоторике. Этим требованиям не может удовлетворить одно какое-либо качество, даже если оно достигло очень высокого уровня развития. Мнение, что одно отдельно взятое психическое свойство может обеспечить высокую продуктивность деятельности, выступить как эквивалент всех способностей, лишено научной достоверности. Способности представляют собой совокупность психических качеств, имеющих сложную структуру.

Структура совокупности психических качеств, которая выступает как способность, в конечном счете определяется требованиями конкретной деятельности и является различной для различных видов деятельности. Так, структура математических способностей включает ряд частных способностей. Способность к обобщению математического материала, способность к математическому рассуждению и соответствующих математических действий, гибкость мыслительных процессов при решении математических задач и др. Структура литературных способностей предполагает высокий уровень развития эстетических чувств, наличие ярких наглядных образов памяти, чувство языка, богатую фантазию, глубокий интерес к психологии людей, потребность в самовыражении и др. Специфический характер имеет строение музыкальных, конструкторских, медицинских способностей и многих других.

Необходимо подчеркнуть, что отнесение человека к художественному типу не означает слабость интеллектуальной деятельности, недостаток ума. Речь здесь идет об относительном преобладании образных компонентов психики над мыслительными.

Высшую ступень развития способностей называют талантом. Талант - это сочетание способностей, дающее человеку возможность успешно, самостоятельно и оригинально выполнять какую-либо сложную деятельность.

#### **7.4. Темперамент как биологический фундамент**

Психика каждого человека уникальна. Ее неповторимость связана как с особенностями биологического и физиологического строения и развития организма (внутренние условия), так и с единственной в своем роде композицией социальных связей и контактов (внешние воздействия). К биологически обусловленным подструктурам личности относятся темперамент, а также половые и возрастные свойства психики. Таким образом, личность выступает как совокупность внутренних условий, через которую преломляются внешние воздействия. Важнейший компонент внутренних условий составляют свойства нервной системы. Тип нервной системы обуславливает в свою очередь темперамент человека. Но не во всех своих проявлениях темперамент зависит только от наследственных свойств нервной системы. Социальная среда оказывает существенное влияние как на скорость развития темперамента, так и на способы проявления его личностью.

Темпераментом называют совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение.

#### **7.5. Виды темперамента**

Сангвинический темперамент деятельности характеризует человека весьма веселого нрава. Он представляется оптимистом, полным надежд, юмористом, шутником, балагуром. Он быстро воспламеняется, но и быстро остывает. Сангвиник много обещает, но не всегда выполняет свои обещания. Он является хорошим собеседником, легко вступает в контакт с незнакомыми людьми. Его отличает доброта, готовность прийти на помощь. Напряженная умственная или физическая работа его быстро утомляет.

Меланхолический темперамент деятельности свойствен человеку противоположного, в основном мрачного настроения. Такой человек живет сложной, напряженной внутренней жизнью, обладает повышенной тревожностью и ранимостью. Он бывает нередко сдержанным и особенно контролирует себя при выдаче обещаний.

Холерический темперамент деятельности характеризует вспыльчивого человека, о таком человеке говорят, что он слишком горяч, несдержан. Вместе

с тем такой индивид быстро успокаивается и остывает, если ему уступают, идут навстречу.

Флегматический темперамент деятельности относится к хладнокровному человеку. Он выражает собой скорее склонность к бездеятельности, чем к напряженной, активной работе. Такой человек медленно приходит в состояние возбуждения, но зато надолго. Это заменяет ему медлительность вхождения в работу.

## **7.6. Свойства темперамента**

К свойства темперамента можно отнести те индивидуальные отличия человека, которые определяют собой динамические аспекты всех видов деятельности, характеризуют особенности протекания психических процессов, имеют более или менее устойчивый характер, сохраняются в течении длительного времени, проявляясь вскоре после рождения. К ним относятся –

1) сензитивность – определяется тем, какова наименьшая сила внешних воздействий, необходимая для возникновения какой-либо психической реакции человека, и какова скорость возникновения этой реакции.

2) реактивность – характеризуется степенью произвольности реакций на внешние и внутренние воздействия одинаковой силы (критическое замечание, обидное слово, резкий тон)

3) пластичность и ригидность – насколько гибко человек приспосабливается к внешним воздействиям (пластичность) или насколько инертно и косно его поведение (ригидность).

4) темп реакций характеризует скорость протекания различных психических реакций и процессов (темп речи, динамика жестов, быстрота ума)

5) эмоциональная возбудимость – характеризуется насколько слабое воздействие необходимо для возникновения эмоциональной реакции и с какой скоростью оно возникает.

6) экстраверсия-интроверсия – определяет, от чего преимущественно зависят реакции и деятельность человека – от внешних впечатлений, возникающих в данный момент или от образов, представлений и мыслей, связанных с прошлым и будущим.

## **7.7. Характер и личность**

Характер в узком смысле слова определяется как совокупность устойчивых свойств индивида, в которых выражаются способы его поведения и способы эмоционального реагирования. При таком определении характера его свойства могут быть отнесены к формально-динамическим особенностям поведения.

Характер и личность - это не одно и то же. Черты характера отражают то, как действует человек, а черты личности - то, ради чего он действует. При этом

очевидно, что способы поведения и направленность личности относительно независимы: применяя одни и те же способы, можно добиться разных целей и, наоборот, устремляться к одной и той же цели разными способами.

Различие между патологическими и нормальными характерами очень важно. Характер можно считать патологическим, если он относительно стабилен во времени, т.е. мало меняется в течение жизни. Это первый признак. Второй признак - тотальность проявлений характера: при психопатиях одни и те же черты характера обнаруживаются всюду: и дома, и на работе, и на отдыхе, и среди знакомых, и среди чужих, т. е. в любых обстоятельствах. Третий и, пожалуй, самый важный признак психопатий - это социальная дезадаптация. Последняя заключается в том, что у человека постоянно возникают жизненные трудности, причем эти трудности испытывает либо он сам, либо окружающие его люди, либо и тот и другие вместе.

Существует ли нормальный характер, и если да, то как он проявляется? По существу словосочетание нормальный характер означает неотличающуюся индивидуальность или нехарактерную характерность. Ведь характер - это уже само по себе отличие, особенность, индивидуальность. В обычном понятии характер - это если можно так выразиться, острые углы, которые проступают в поведении человека. Проявления характера гораздо более непосредственны, чем проявления личности. Когда человек проявляет свой характер, то он скорее побуждается тем, что ему естественно хочется или не хочется. Когда же он начинает действовать как личность, то руководствуется скорее всего тем, что должно, что следует, как полагается.

## **7.8. Черты характера**

Под чертой характера понимают те или особенности личности человека, которые систематически проявляются в различных видах его деятельности и по которым можно судить о его возможных поступках в определенных условиях.

Б.Теплов предложил черты характера делить на несколько групп. В первую группу входят наиболее общие черты характера, образующие основной психический склад личности. К ним относятся – принципиальность, Целеустремленность, честность, мужество. Понятно, что в чертах характера могут выступать и противоположные этим, то есть отрицательные качества – беспринципность, лживость, пассивность.

Вторую группу составляют черты характера. В которых выражается отношение человека к другим людям. Это общительность, и противоположная черта – замкнутость, которая может быть результатом безразличного отношения к людям или недоверия к ним, но может быть следствием глубокой сосредоточенности. Откровенность – скрытность. Чуткость, тактичность – грубость и т.д.



Третья группа черт характера выражает отношение человека к себе. Таковы чувство собственного достоинства. Правильно понимаемая гордость и связанная с ней самокритичность, скромность – тщеславие, заносчивость.

Четвертая группа черт характера выражает отношение человека к труду, к своему делу. Сюда входит инициативность, настойчивость, трудолюбие – лень, стремление к преодолению трудностей – боязнь трудностей, добросовестность, аккуратность. По отношению к труду характеры делятся на две группы – деятельные и бездеятельные. Для первой группы типичны активность, целеустремленность, настойчивость. Для второй – пассивность, созерцательность. Чем ярче и сильнее у человека характер. Тем более определено его поведение и более отчетливо в различных поступках выступает его индивидуальность.

### **7.9. Динамическая структура личности**

Наиболее общей динамической структурой личности является обобщение всех ее возможных индивидуально-психологических особенностей в четыре группы. Образующие четыре основные стороны личности:

1. Биологические обусловленные потребности (задатки, темперамент. Простейшие потребности).
2. Социально обусловленные особенности (направленность, моральные качества, простейшие потребности).
3. Индивидуальные особенности различных психических процессов.
4. Опыт (объем и качество имеющихся знаний, навыков, умений и привычек).

Далеко не все индивидуально-психологические особенности этих сторон личности будут чертами характера. Не все черты характера понятны, являются особенностями личности. Характер – это лишь одна из подструктур личности. причем подструктура подчиненная. Развитая зрелая личность хорошо владеет своим характером и способна контролировать его проявления. Наоборот, порывы характера. Когда человек действует непосредственно по логике того, к чему его побуждают те или иные черты характера, типичны для психопатов.

Таким образом, характер занимает подчиненное положение, и соответственно проявления характера зависят от того, каким мотивам и целям служат в конкретном случае эти проявления. То есть черты характера не являются чем-то, что действует само по себе. Проявляется во всех ситуациях.

### **7.10 Акцентуации характера**

За последние годы в практической психологии сформировались представления о наиболее ярких, так называемых акцентуированных характерах, которые интересны и полезны для практики.

Гипертимный (или гиперактивный) характер. Оптимистичный, но иногда переоценивает события, людей. Стремится во всем подтвердить свою высокую самооценку. Не склонен к кропотливой, дотошной, педантичной работе.

Лабильный характер – характеризуется инертностью эмоциональных переживаний. Быстрое и сильное изменение настроения у таких лиц не позволяет людям среднего типа (более инертным) отслеживать их внутреннее состояние, сопереживать им вполне.

Демонстративный характер – основная черта такого характера большая способность вытеснять рациональный критический взгляд на себя и, как следствие, демонстратичное, немного актерское поведение.

Психастенический характер – человек с таким характером рационален, склонен к аналитической, пошаговой обработке информации, осмыслению фактов путем дробления, выделения отдельных признаков.

Застревающий характер – противоположен лабильному. Малоподвижность проявляется на уровне мышления. На уровне физическом. Инертность и застревание на чувстве, мысли. Деле ведут к тому, что в трудовой деятельности часто проявляется чрезмерная детализация, повышенная аккуратность.

### **Резюме:**

Психика каждого человека уникальна. Ее неповторимость связана как с особенностями биологического и физического строения и развития организма, так и с единственной в своем роде композицией социальных связей и контактов. К биологически обусловленным подструктурам личности относится темперамент. Также половые и возрастные свойства психики.

Множество самых различных свойств личности связано относительно устойчивыми зависимостями в определенные динамические структуры. Особенно отчетливо это проявляется в характере человека.

### **Ключевые слова:**

*Индивидуальность, способность, темперамент, характер, эмоции, одарённость, сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик.*

### **Глоссарий:**

**Меланхолик** – субъект, обладающий одним из четырех основных темперамента, характеризующийся низким уровнем психической активности, замедленностью движений, сдержанностью моторики и речи.

**Холерик** - тип, характеризующийся высоким уровнем психической активности, энергичностью действий, резкостью, стремительностью, силой движений, их быстрым темпом, порывистостью.

**Характер** – совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающаяся и проявляющаяся в деятельности и общении, обуславливая типичные для нее способы поведения.

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

**Сензитивность** – характерологическая особенность человека, проявляющаяся в повышенной чувствительности к происходящим с ним событиям.

#### **Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Способности, задатки, талант, одарённость личности.
2. Условия развития способностей человека.
3. Темперамент и его типы.
4. Вопросы эффективной деятельности и темперамента.
5. Темперамент и личность: врождённые и приобретённые особенности.
6. Характер и личность.
7. Психологическая структура характера.
8. Типология характера.

#### **Темы самостоятельных работ:**

1. Способность, одарённость, талант: взаимосвязи и различия.
2. Индивидуальные различия и проблема способности
3. Отличие таланта от гения.
4. Влияние темперамента на профессиональную деятельность человека - как определяющий фактор успеха.
5. Роль специальных методик в развитии способностей.

#### **Материал к практическим занятиям:**

Методика определения типа характера по К. Юнгу

Дайте ответ на поставленный вопрос (вариант ответа а или б подчеркните).

1. Что вы предпочитаете?
  - а) немного близких друзей;
  - б) большую товарищескую компанию.
2. Какие книги Вы предпочитаете читать?
  - а) с занимательным сюжетом?
  - б) с раскрытием переживаний другого.
3. Что вы скорее можете допустить в работе?
  - а) опоздание;
  - б) ошибки)
4. Если вы совершаете дурной поступок, то:
5. а) остро переживаете;
  - б) острых переживаний нет.
5. Как вы сходитесь с людьми?

- а) быстро, легко;
  - б) медленно, осторожно
6. Считаете ли вы себя обидчивым?
- а) да;
  - б) нет.
7. Склонны ли вы смеяться от души?
- а) да;
  - б) нет.
8. Считаете ли вы себя:
- а) молчаливым;
  - б) разговорчивым.
9. Откровенны ли или скрытны:
- а) откровенен;
  - б) скрытен.
10. Любите ли вы заниматься анализом своих переживаний?
- а) да;
  - б) нет.
11. Находясь в обществе, Вы предпочитаете:
- а) говорить;
  - б) слушать.
12. Часто ли вы переживаете недовольство собой?
- а) да;
  - б) нет.
13. Любите ли вы что-нибудь организовывать?
- а) да;
  - б) нет.
14. Хотелось бы вам вести интимный дневник?
- а) да;
  - б) нет.
15. Быстро ли вы переходите от решения к выполнению?
- а) да;
  - б) нет.
16. Легко ли меняется ваше настроение?
- а) да;
  - б) нет.
17. Любите ли вы убеждать других, навязывать свои взгляды?
- а) да;
  - б) нет.
18. Ваши движения
- а) быстры;
  - б) медленны.
19. Вы беспокоитесь о возможных неприятностях?
- а) часто;

б) редко.

20. В затруднительных случаях Вы:

а) спешите обратиться за помощью;

б) не обращаетесь.

Ключ к методике Типология личности.

О вашей экстраверсии говорят следующие варианты ответов: 1б, 2а, 3б, 5а, 6б, 7а, 8б, 9а, 10б, 11б, 12б, 13а, 14б, 15а, 16 а, 17а, 18а, 19б, 20а.

Подсчитывается количество совпавших ответов и умножается на 5.

Баллы 0-35 - интроверсия

Баллы 36-65 - амбиверсия

Баллы 66 -100 –экстраверсия

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер, 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.
11. Газиев Э.Г. Менеджмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психпортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/)- электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: seales2piter.msk.ru

## ТЕМА 8

### ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ. ПСИХОЛОГИЯ ЮНОШЕСТВА И ЗРЕЛОСТИ. АКМЕОЛОГИЯ.

---

План:

- 8.1. *Периоды развития личности.*
- 8.2. *Традиционное деление жизненного цикла.*
- 8.3. *Возрастные оптимумы в развитии личности.*
- 8.4. *Особенности социализации личности в подростковом и юношеском возрасте.*
- 8.5. *Акмеология.*
- 8.6. *Планирование и выбор жизненного пути.*
- 8.7. *Нормы и правила дружеских отношений.*
- 8.8. *Психологические исследования любви.*
- 8.9. *Виды любви.*
- 8.10. *Стадии отношений противоположного пола.*

#### 8.1. Периоды развития личности

Как известно, человек в своем развитии проходит несколько возрастных периодов, каждому из которых соответствует расцвет определенных психических функций и свойств личности. Последовательное формирование интеллекта, логической памяти, произвольного внимания, высших эмоций - все это преобразует не только внешний облик человека, но и весь рисунок его поведения. Изучением закономерностей психического развития в каждом возрасте занимается специальная отрасль психологии - возрастная психология. Смягчение возрастных кризисов, оптимальное использование наилучших периодов развития тех или иных способностей, т.е. понимание того, чему и как надо учить и какой стиль общения лучше воспринимается в каждом возрасте, - вот кратко круг проблем, которыми она занимается.

Совокупность психологических, субъективных отношений к объективной действительности, предметной деятельности, другим людям и самому себе определяет позицию человека как личности. Позиция ч\ является субъективной, деятельностной положением личности в социальной структуре, внутренней стороной его статуса. С другой стороны, совокупность образующих позицию субъективных отношений есть сущность личности, или, по выражению Б.Ф. Ломова, “*костяк*” внутреннего мира личности и основа ее структурной интеграции, это система координат, позволяющая человеку ориентироваться в окружающем мире.

Важнейшими психологическими предпосылками успешного профессионального самоопределения являются сформированный

интеллектуальный потенциал, адекватная самооценка, эмоциональная зрелость и саморегуляция личности.

## **8.2. Традиционное деление жизненного цикла**

В настоящее время жизненный цикл традиционно подразделяется на четыре больших периода-

1. Пренатальный – 266 дней

Стадия зиготы; Стадия эмбриона; Стадия плода.

2. Детство -

Стадия первого детства – от рождения до 3 лет; Стадия второго детства- 3-6 лет; Стадия третьего детства 6-12 лет.

3. Отрочество

Пубертатный период 12-16 лет; Ювенильный возраст 16-18 лет;

Юность 18-20 лет.

4. Зрелость

Стадия ранней зрелости –20-40 лет; Зрелый возраст 40-60 лет;

Завершающий период зрелости- 60-65 лет; Первая старость 65-75 лет;

Преклонный возраст после 75 лет.

## **8.3. Возрастные оптимумы в развитии личности**

Е.И. Степанова выделяет 3 макро периода в интеллектуальном развитии взрослых: I- период- от 18 до 25 лет, II- 26-35 лет, III- 36-40 лет.

В период зрелости оптимумы отмечается также в творческой деятельности человека. Известны оптимальные возрастные моменты научного творчества, которые приходятся на возраст 35-45 лет. Однако в разных видах деятельности они не совпадают. Отмечаются такие моменты в хореографии между 20-25 годами, в музыке и поэзии – между 30-35 годами, в философии, науке, политике – в 40-45 лет. Творческая активность ученых разных специальностей во время зрелости имеет целый ряд чередующихся периодов оптимумов и спадов.

Зрелый возраст можно назвать возрастом практической, профессиональной жизни человека. Постановка жизненных задач опирается на уже определенные, на предшествующем этапе принципы и идеалы, жизненные планы человека. Личностное развитие в этот период тесно связано с профессиональными и семейными ролями и его можно кратко охарактеризовать следующим образом.

Нормативный кризис 30-33 лет – обусловлен рассогласованием между жизненными планами человека и реальными возможностями. Человек отсеивает незначимое, пересматривает систему ценностей.

Стабильный период 33-40 лет характеризуется тем, что наиболее успешно в этом возрасте человек делает то, что хочет, он имеет цели, которые ставит и

добивается. Человек проявляет грамотность, компетентность в избранной профессии и требует признания.

Таким образом, в период взросления происходит усиление социального развития личности, включение ее в разные сферы общественных отношений и деятельности.

#### **8.4. Особенности социализации личности в подростковом и юношеском возрасте**

Семья является важнейшим институтом социализации личности. Именно в семье человек получает первый опыт социального взаимодействия. На протяжении какого-то времени семья вообще является для ребенка единственным местом получения такого опыта. Затем в жизнь включаются такие социальные институты, как детский сад, школа, улица. Таким образом, социальная среда оказывает сильнейшее влияние на формирование к подростковому возрасту Я - концепции. Фундаментальное же влияние на формирование Я-концепции в процессе социализации оказывает семья. Причем, это сильно не только в период самой ранней социализации, когда семья является единственной (или абсолютно доминирующей) социальной средой ребенка, но и в дальнейшем. С возрастом все более весомым в развитии Я-концепции становится значение опыта социального взаимодействия в школе и неформальных группах. Однако вместе с тем, семья как институт социализации личности продолжает играть важнейшую роль также в подростковом и юношеском возрасте.

#### **8.5. Акмеология**

Возникновение акмеологии ознаменовало смену парадигмы в развитии целого ряда наук в научном мировоззрении и социальной практике – произошел переход от рассмотрения человека как некоторой производной общественных явлений к его пониманию как субъекта, личности, способной решать личные и общественно значимые проблемы.

1. Акмеология – это совершенно новая по своему типу наука, объединяющая методологию, теорию, исследования и разработку методов и – одновременно осуществляющая разработку технологий, способов, практик, которые обеспечивают реальное совершенствование человека. Она уникальна по характеру возникновения и стыке гуманитарных, общественных, естественных и точных наук. Основанием её как комплексного знания явилась именно проблема человека, философски разработанная С.л. Рубинштейном, науковедчески и психологически – Б.Г.Ананьевым.

В силу комплексного характера акмеология соотносится и взаимодействует с другими науками. Именно по этому столь важную роль играет в ней методология, на уровне которой целенаправленно с помощью



методологических принципов и проблем, носящих более универсальный характер, преобразуются данные других наук. Одновременно методологические принципы акмеологии задают операциональные направления, по которым должны интегрироваться и использоваться различные знания.

Обоснованные и описанные общеметодологические и конкретные методологические принципы акмеологии определяют её проблемное пространство, специфику и ориентации её подхода к человеку, социальную и личностную потребность в данной области знания. Они позволяют определить акмеологическую специфику её объекта - развивающейся личности. Субъектный характер этого развития, достигающего высшего уровня.

Эпицентром акмеологического знания является личность, предметом - психическое развитие личности взрослого человека, становление его профессионализма и мастерства, раскрытие и использование творческого потенциала личности, резервы и способы оптимизации её профессиональной деятельности.

Методологическая модель предмета акмеологии выявил переход от реального состояния, качеств и уровня развития личности (и её профессионализма) к будущему идеальному.

## **8.6. Планирование и выбор жизненного пути**

Проблема жизненного пути человека была сформулирована в психологии в целях наиболее полного и адекватного исследования психологических особенностей личности.

Обсуждение в психологии проблемы жизненного пути ведется с помощью целого ряда понятий – жизненный путь, стратегия жизни, жизненная цель, стиль жизни, сценарий жизни.

Жизненный путь – процесс развития человека в качестве субъекта собственной жизни. в ходе которого осуществляется регуляция жизненного процесса и формирование устойчивой, и одновременно пластичной структуры личности. Структурным воплощением жизненного процесса и его позитивной части – жизненной перспективы – становится жизненный план, который представляет собой стратегию жизни. совокупность жизненных тактик образует жизненный сценарий. Существуют два подхода к объяснению процесса структурирования жизненного пути с помощью ее планирования и сценарного воплощения.

Согласно первому подходу, личность осознанно выбирает и регулирует процесс жизни, подчеркивается роль родителей в формировании представлений ребенка о целях и структуре жизненного пути. В конечном итоге человек сам определяет свое отношение к жизни, гармонично или дисгармонично связывая между собой трагедию, драму, комедию.

Второй подход построен на уверенности в преимущественно бессознательном выборе жизненного плана и жизненного сценария, который осуществляется на ранних стадиях развития ребенка.

### **8.7. Нормы и правила дружеских отношений**

Любые человеческие отношения, в том числе и тайные отрицательные, отвечающему этому определению в психологии называют интимными. Интимными называют вражду и одиночество. Поскольку они содержат глубоко личное и сокровенное, такое, что человек не всегда готов раскрыть перед другими людьми.

Дружба определяется как положительные интимные отношения, основанные на взаимной открытости, полном доверии, общности интересов, преданности людей друг другу, их постоянной готовности в любой момент прийти друг другу на помощь. Дружеские отношения бескорыстны. В них человек получает удовольствие от того, что доставляет приятное другому. В отличие от любви. Дружба – это в основном. Отношения между людьми противоположного пола.

Цели, которые преследует дружба, могут быть различными – деловыми или утилитарными, эмоциональными. Связанными с удовольствием от общения с другом. Рациональными, основанными на взаимном интеллектуальном обогащении друзей. Нравственными, ориентированными на взаимное моральное совершенствование.

Нормы и правила, которыми руководствуются люди в дружеских отношениях – это равноправие, уважение, умение понять, готовность прийти на помощь, доверие и преданность. Нарушение одного из них ведет к разрушению дружбы. В то время как в интимных отношениях типа любви люди могут отчасти прощать друг другу подобные нарушения ради сохранения связывающих их глубоких чувств.

### **8.8. Психологические исследования любви**

Если дружба – первый акт сближения людей, то любовь заключительный, составляющий вершину человеческой интимности.

Любовь – не только чувство, но и способность любить другого человека, а также возможность быть любимым. Оно требует усилия и старания. конечную цель приложения которых можно выразить одним словом – самосовершенствование. Т.е. поднятие себя до высот достоинства любви, до способности дарить ее другим. Любовь – это также искусство, которому надо учиться и в котором надо постоянно совершенствоваться.

Любовь – это такой вид отношений между людьми, который не допускает господства одного человека над другим или беспрекословного подчинения одного другому. В любви обе стороны равны, одна не жертвует собой ради

другой, и каждый не теряя, только приобретает. Люди в этом типе отношений не остаются разделенными так, как это бывает в отношениях вражды и одиночества. Вместе составляют неразделимое целое. Каждая сторона или часть которого служит условием и важнейшей предпосылкой для совершенствования другой.

Любовь предполагает заботу о другом человеке. Заинтересованность в улучшении его жизни и развития. Где нет этого, там не может быть настоящей любви. Человек, глубоко и по-настоящему любящий кого-то, не может любить только его одного. Свои благодатные качества его любовь распространяет на других окружающих людей. Любящий, лично обогащенный этим чувством, избыток его дарит другим людям в виде доброты, сердечности и отзывчивости.

### **8.9. Виды любви**

Существует несколько видов любви - братская, материнская, эротическая, любовь человека к самому себе, любовь к Богу.

Эротическая – это любовь психофизиологического плана к единственному человеку. Жаждающая полного слияния с ним и продолжения в потомстве. Этот тип любви является исключительным. Потому что требует предпочтительности, особого выделения любимого существа среди других ему подобных и особенного, исключительного отношения к нему.

Братская – это любовь между равными, одинаково распространяемая человеком на всех близких ему людей.

Материнская любовь – это любовь сильного к слабому. Защищенного к беззащитному, имущего к неимущему. Материнская любовь наиболее бескорыстна и открыта для всех.

Форма любви, которая называется любовью к Богу, в самом широком. Социально-психологическом смысле слова вбирает в себя все виды любви, поскольку Бог в душе для верующих означает высшую добродетель и в меру своих жизненных сил и возможностей он старается на деле ее реализовать в своем отношении к людям и к самому себе.

Кроме перечисленных, можно выделить и описать разновидности любви, включающие отношение любящих людей к своим близким, прежде всего к родителям. Когда такая любовь приобретает крайние формы, лишаящие любви других людей, то она превращается в псевдолюбовь.

### **8.10. Стадии отношений противоположного пола**

Обычно отношения между людьми противоположного пола проходят три следующие стадии, причем в реальной жизни отношения могут начинаться с любой из них.

1. Стадия влечения – период ухаживаний, свиданий, обмена знаками внимания и т. д.

2. Стадия эмоциональной близости - на этом этапе формируется тонкая нить отношений, позволяющая перейти к доверительным разговорам, откровенности, искренности. То есть все то, что способствует эмоциональному накалу, сближению людей.

3. Стадия – стадия сексуальной близости.

Любовь, начинающаяся с сексуального влечения или основанная только на нем, почти никогда не бывает прочной. Она обычно недолговечна. Потому что в ней нет настоящего чувства и всего того, о чем говорилось выше. Сексуальное влечение может стать скрепляющим любовь, но только при ее наличии. Без любви сексуальный акт создает видимость соединения людей, на самом деле разделенных бездной незнания друг друга. Такой акт исключительно чувствен, а настоящая любовь сердечна и рассудочна.

Идеальное представление о наиболее желаемом объекте – явление историческое. Время от времени, в зависимости от состояния и уровня развития общества, оно меняется. С середины прошлого столетия идеалом мужчины начал постепенно становиться деловой, энергичный, терпимый, эрудированный, общительный и добрый человек. А идеалом женщины – примерно такая же личность, дополнительно обладающая еще одной парой достоинств – скромностью и деловитостью.

### **Резюме:**

Для людей любого возраста наличие близких отношений служат важным источником жизненной энергии, эмоционального и физического благополучия. Существование таких отношений, которые мы называем интимными, являются своего рода психологическим амортизатором деловых, бытовых, и личных проблем и потрясений. Возрастная психология изучает возрастную динамику психики человека.

### **Ключевые слова:**

*Подростковый возраст, эгоцентризм, юношеский возраст, аттракция, симпатия, любовь*

### **Глоссарий:**

**Эгоцентризм** – неспособность индивида, сосредотачиваясь на собственных интересах, изменить исходную познавательную позицию по отношению к некоторому объекту, мнению или представлению даже перед лицом противоречащей прошлому опыту информации.

**Аттракция** - понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого.

**Любовь** – высокая степень эмоционально положительного отношения, выделяющего его объект среди других и помещающего его в центр жизненных потребностей и интересов субъекта.

***Симпатия** – устойчивое одобрительное эмоциональное отношение человека к другим людям, их группам или социальным явлениям, проявляющимся в приветливости, доброжелательности, восхищении.*

**Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Предмет возрастной психологии и функции.
2. Генетические и социальные факторы психического развития.
3. Периоды развития личности.
4. Особенности социализации личности в подростковом и юношеском возрасте.
5. Аттракция и эмоциональные отношения у молодёжи.
6. Психологическая природа чувств любви и дружбы.
7. Акмеология и ее основные концепции.

**Темы самостоятельных работ:**

1. Проблема личности и его развития в возрастной психологии.
2. Методы изучения разных возрастных периодов.
3. Психологический анализ аттракции.
4. Критерии любви и верности юношества.
5. Воспитание гражданских и моральных чувств молодёжи.

**Материал к практическим занятиям:**

Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере

Целью методики является выявление степени выраженности социально-психологических установок. Для использования методики можно вносить ответы на вопросы в нижеприведенный протокол. Если ваш ответ утвердительный, отвечайте ДА, если отрицательный - НЕТ.

1. Сам процесс выполняемой работы увлекает вас больше, чем этап ее завершения?
2. Для достижения цели вы обычно не жалеете сил?
3. Вам часто говорят, что вы больше думаете о других, чем о себе?
4. Вы обычно много времени уделяете своей особе?
5. Вы обычно долго не решаетесь начать делать то, что вам не интересно, даже если это необходимо?
6. Вы уверены, что настойчивости в вас больше, чем способностей?
7. Вам легче просить за других, чем за себя?
8. Вы считаете, что человек должен думать о себе, а потом уже о других?
9. Заканчивая интересное дело, вы часто сожалеете о том, что интересная работа уже завершена, а с ней жаль расставаться?

10. Вам больше нравятся деятельные люди, способные достигать результата, чем просто добрые и отзывчивые?
11. Вам трудно отказать людям, когда они вас о чем-либо просят?
12. Для себя вы делаете что-либо с большим удовольствием ,чем для других?
13. Вы испытываете удовольствие от игры, в которой не нужно думать о выигрыше?
14. Вы считаете, что успехов в вашей жизни больше, чем неудач?
15. Вы часто стараетесь оказать услугу людям, если у них случилась беда или неприятности?
16. Вы убеждены, что не нужно для кого-либо сильно напрягаться?
17. Вы более всего уважаете людей, способных увлечься делом по-настоящему?
18. Вы часто завершаете работу вопреки неблагоприятной обстановке, нехватке времени, помехам со стороны?
19. Для себя у вас обычно не хватает ни времени , ни сил?
20. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?
21. Вы часто начинаете одновременно много дел и не успеваете закончить их до конца?
22. Вы считаете, что имеете достаточно сил, чтобы рассчитывать на успех в жизни?
23. Вы стремитесь как можно больше сделать для других людей?
24. Вы убеждены, что забота о других людях часто идет в ущерб себе?
25. Можете ли вы увлечься делом настолько, что забываете о времени и о себе?
26. Вам часто удается довести начатое дело до конца?
27. Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни - жить интересами других людей?
28. Вы можете назвать себя эгоистом?
29. Бывает так, что вы, увлекаясь деталями, не можете закончить начатое дело?
30. Вы избегаете встреч с людьми, не обладающими деловыми качествами?
31. Ваша отличительная черта - бескорыстие?
32. Свободное время вы используете для увлечений?
33. Вы часто загружаете свой отпуск или выходные дни работой из-за того, что кому-то обещали что-то сделать?
34. Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?
35. Вам трудно решиться использовать усилия человека в своих интересах?
36. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?
37. Соглашаясь на какое-либо дело, вы больше думаете о том, насколько оно вам интересно?

38. Стремление к результату в любом деле - ваша отличительная черта?

39. Ваша отличительная черта - умение помочь другим людям?

40. Вы способны сделать максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?

Образец протокола

1.	5.	9.	13.	17.	21.	25.	29.	33.	37
2.	6.	10.	14.	18.	22.	26.	30.	34.	38
3.	7.	11.	15.	19.	23.	27.	31.	35	39.

4. 8. 12. 16. 20. 24. 28. 32. 36. 40.

Обработка данных производится по горизонтальным строкам протокола.

Ключи к методике выявления установок на альтруизм-эгоизм., процесс - результат.

1. Сумма плюсов первой строки - вопросы: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 - ориентация на процесс. Обычно люди более ориентированы на процесс, менее задумываются над достижением результата, часто опаздывают со сдачей работы, их процессуальная направленность препятствует их результативности, ими больше движет интерес к делу, а для достижения результата требуется много рутинной работы, негативное отношение к которой они не могут преодолеть.

2. Сумма плюсов второй строки - вопросы: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 - ориентация на результат. Люди, ориентирующиеся на результат - одни из самых надежных. Они могут достигать результата в своей деятельности вопреки суете, помехам, неудачам

3. Сумма плюсов третьей строки - вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39 - ориентация на альтруизм. Люди, ориентирующиеся на альтруистические ценности, часто в ущерб себе, заслуживают всяческого уважения. Это люди, о которых стоит позаботиться. Альтруизм - наиболее ценная общественная мотивация, наличие которой отличает зрелого человека. Если же альтруизм чрезмерно вредит, он, хотя и может казаться неразумным, но приносит счастье.

4. Сумма плюсов ориентация на эгоизм. Люди с чрезмерно выраженным эгоизмом встречаются довольно редко. Известная доля разумного эгоизма не может навредить человеку. Скорее более вредит его отсутствие., причем это среди людей интеллигентных профессий встречается довольно часто. Вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер», 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.
11. Газиев Э.Г. Менежмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психпортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/) - электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: seales2piter.msk.ru



## **ТЕМА 9**

### **ЛИЧНОСТЬ В СИСТЕМЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ. ТЕХНИКА И СТРАТЕГИЯ ОБЩЕНИЯ. ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ В ПСИХОЛОГИИ. СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВЛИЯНИЯ.**

---

План:

- 9.1. Психология человеческих взаимоотношений.*
- 9.2. Восприятие при общении.*
- 9.3. Содержание межличностного восприятия.*
- 9.4. Роль межличностного общения в развитии личности.*
- 9.5. Общение и психологические средства общения.*
- 9.6. Психология эффективного влияния.*
- 9.7. Общение и проблемы его изучения.*
- 9.8. Барьеры общения.*
- 9.9. Техника общения.*
- 9.10. Приемы повышения эффективности общения.*

#### **9.1. Психология человеческих взаимоотношений**

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная часть общения и составляет то, что называют перцепцией. Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он и другим человеком-партнером по общению также воспринимается как личность. На основе внешней стороны поведения мы, как бы читаем другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную роль в общении.

Межличностные отношения в реальной системе жизнедеятельности людей занимают важное место. Существование межличностных отношений есть как бы реализация безличных отношений в деятельности конкретных личностей, в актах их общения и взаимодействия. Для каждого участника межличностных отношений эти отношения могут представляться единственной реальностью вообще каких бы то ни было отношений. Но взаимодействие и коммуникация с другими людьми бывают затруднены потому, что мы редко воспринимаем людей объективно. Чаще всего наше восприятие других людей основывается лишь на впечатлениях, а также на истолковании и оценке мотивов их поведения в зависимости от того, какие качества мы в них предполагаем и в какой ситуации они находятся.

#### **9.2. Восприятие при общении**

Обычно наше восприятие другого человека базируется на поиске впечатлений, отражающих основные характеристики его личности. Раз проявившись, эти характеристики позволяют нам объяснить разные поступки человека и приводить их в соответствие с впечатлением о нем. Очень часто наше первое впечатление оказывается и самым прочным. Речь идет об **эффекте первичности**. У школьников, получавших в начале года отличные отметки, а затем переставших работать, больше шансов оставить у преподавателя благоприятное впечатление, чем у учеников, посредственные результаты которых в начале года сменились неуклонным прогрессом, продолжавшимся до его конца.

Эффект первичности проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии, является очень существенной и малозабываемой, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку. И если даже потом вы получите информацию, которая будет опровергать первичную, все равно помнить и учитывать вы будете больше первичную. На восприятие другого влияет и настроение самого человека: если оно мрачное, в первом впечатлении о человеке могут преобладать негативные чувства. Чтобы первое впечатление о незнакомом человеке было полнее и точнее, важно положительно настроиться на него.

**Эффект ореола** проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности переносится на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке - на оценку его отдельных качеств. Если общее впечатление о человеке благоприятно, то его положительные черты переоцениваются, а недостатки либо не замечаются, либо оправдываются. И наоборот, если общее впечатление о человеке отрицательно, то даже благородные его поступки не замечаются или истолковываются превратно.

**Эффект проецирования** проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния. Человек, воспринимая и оценивая людей, склонен логически предположить: Все люди подобны мне или Другие противоположны мне. Упрямый подозрительный человек склонен видеть эти качества характера у партнера по общению, даже если они объективно отсутствуют. Добрый, отзывчивый, честный человек, наоборот, может воспринять незнакомца через розовые очки и ошибиться.

**Эффект последней информации** проявляется в том, что, если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке.

### 9.3. Содержание межличностного восприятия

Содержание межличностного восприятия зависит от характеристик как субъекта, так и объекта восприятия потому, что они включены в определенное взаимодействие, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение

каких-то характеристик друг друга благодаря самому факту своего присутствия. В первом случае взаимодействие можно констатировать по тому, что каждый из участников, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности его причин. Интерпретация поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения, и тогда это задача научной психологии. Но в обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно.

Особая отрасль социальной психологии, получившая название **каузальной атрибуции**, анализирует именно эти процессы. Пытаясь определить черты личности другого человека на основании своих первых впечатлений, мы часто ищем причину его поведения либо во внутренних склонностях этого человека, либо, наоборот, в элементах той ситуации, в которой он оказался.

Если нет доводов, позволяющих говорить о внутренних причинах, поведение обычно связывают с ситуацией. В других случаях, при попытках понять причину поведения другого человека мы пользуемся тремя критериями: мы стараемся определить, является ли данное поведение постоянным, отличающимся и обычным или нет.

Наше восприятие других людей зависит и от того, как мы их классифицируем - подростки, преподаватели, женщины, политические деятели и т.д. Подобно тому, как восприятие отдельных разных предметов или событий со сходными особенностями позволяет нам образовывать понятия, так и люди обычно классифицируются нами по их принадлежности к той или иной группе, социально-экономическому классу или по их физическим характеристикам (пол, возраст, цвет кожи)

Создающиеся таким образом стереотипы часто порождают у нас слишком условное и упрощенное представление о людях, если мы затем устанавливаем с этими людьми контакт, заранее зная, чего от них можно ожидать, такое представление нередко лишает нас выгод, связанных с познанием отдельной личности.

#### **9.4. Роль межличностного общения в развитии личности**

Анализ связи общественных и межличностных отношений позволяет расставить правильные акценты в вопросе о месте общения во всей сложной системе связей человека с внешним миром. Оба ряда отношений человека - общественные, и межличностные, раскрываются, реализуются именно в общении. Таким образом, корни общения - в самой материальной жизнедеятельности индивидов. Общение же и есть реализация всей системы отношений человека. В нормальных обстоятельствах отношения человека к окружающему его предметному миру всегда определены его отношением к людям, к обществу, т.е. включены в общение. В реальном общении даны не

только межличностные отношения людей, т.е. выявляются не только их эмоциональные привязанности, неприязнь и прочее, но в кань общения воплощаются и общественные, т.е. безличные по своей природе отношения. Многообразные отношения человека не охватываются только межличностным контактом. Его поведение определяется также построением системы его связей, а этот процесс может быть реализован тоже только в общении. Вне общения человеческое общество немыслимо. Общение выступает в нем как способ цементирования индивидов, и в месте с тем выступает в нем как способ развития самих этих индивидов. Именно отсюда и вытекает существования общения одновременно и как реальности общественных отношений, и как реальности межличностных отношений. По-видимому, это и дало возможность Сент-Экзюпери нарисовать поэтический образ общения как единственной роскоши, которая есть у человека.

Посредством общения деятельность человека организуется и обогащается. Построение плана, например, совместной деятельности требует от каждого участника оптимального понимания задач, уяснения специфики ее объекта и даже возможностей каждого ее участника. Согласование деятельности отдельных участников возможно осуществить благодаря такой характеристике общения, как присущая ему функция воздействия, в которой и проявляется обратное влияние общения на деятельность. Важно понимать, что деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми.

### **9.5.Общение и психологические средства общения**

Одна из главных особенностей человека - это наша способность передавать друг другу посредством речи информацию о событиях, подчас очень далеких во времени и пространстве. Коммуникация, однако, может происходить и без участия нашего сознания - посредством всего нашего невербального поведения, включающего взгляды, выражение лица, позы, межличностную дистанцию, интонацию голоса. Исключит коммуникацию невозможно, поскольку всякое поведение в присутствии другого человека уже есть коммуникация.

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: речевой (вербальный - от лат. устный, словесный) и неречевой (невербальный) каналы общения. В структуру речевого общения входят:

- значение и смысл слов, фраз. Играет важную роль точность употребления слова, его выразительность, доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость.

- речевые звуковые явления: темп речи, тональность голоса, дикция речи.

- выразительные качества голоса (смех, хмыканье, плач, шепот).

**Невербальный язык.** Выражение лица сильнее всего подчеркивают уголки губ, нахмуривание или поднимание бровей и сморщивание лба. Эти элементы мимики позволяют выразить всю гамму эмоций и чувств - от приятного удивления до разочарования. Взгляд - ключевой элемент невербальной коммуникации. Как правило, именно взглядом собеседник выражает интерес к разговору. Бегающий взгляд чаще всего говорит о скуке. Пристальный взгляд, устремленный прямо в глаза собеседника, часто воспринимается как признак агрессивности. Большое значение придается и жестам. Свои чувства мы выражаем и телодвижениями. Прикосновение у представителей разных культур имеет разное значение. Оно является неотъемлемым элементом коммуникации в Африке, на Среднем Востоке и в большинстве стран с латинской культурой. Голос тоже выражает чувства. Так, спокойный и солидный голос снимает напряжение и пробуждает интерес, а взвинченный - воспринимается как признак агрессивности.

**Вербальный** означает словесный паралингвистический означает связанный с речью. Парадокс состоит в том, что большинство людей, готовясь повлиять на чье-либо решение или отношение, думают прежде всего о словах, которые они скажут. Между тем правильнее было бы думать прежде всего о том, как произнести слова и какими действиями их сопровождать. По известной формуле Меграбяна, при первой встрече каждый из нас на 55 процентов верит невербальным сигналам другого человека, на 38 процентов - паралингвистическим и лишь на семь - содержанию речи. При последующих встречах это соотношение может измениться, однако значение невербальных и паралингвистических сигналов не стоит недооценивать.

## **9. 6. Психология эффективного влияния**

Влияние в межличностном общении нацелено на удовлетворение своих мотивов и потребностей с помощью других людей или через их посредство. Когда руководитель добивается от подчиненных решения важной задачи или достижения цели, он не только достигает какого-то социально значимого результата, но реализует собственную потребность добиваться успеха (избегать неудачи, избегать неопределенности). Во многих случаях влияние может быть направлено прежде всего на удовлетворение личных потребностей, хотя оно совершается под видом пользы для дела, для общества, для других людей и т.п. Например, учитель может использовать предоставленную ему возможность влияния для того, чтобы удовлетворить потребность в ощущении собственной силы, самоутвердиться за счет своих учеников, испытать чувство удовлетворения от того, что они вынуждены подчиняться его требованиям, возможно, даже справедливым. Руководитель может удовлетворять свою потребность добиться одобрения вышестоящего начальника или потребность выместить на других свою неудовлетворенность, озлобление жизнью, поэтому под маской критики или непосильных требований будет унижать или

оскорблять подчиненных. Родители могут стремиться удовлетворить свою потребность в отдыхе и покое, когда требуют от своих детей самостоятельности или выдержки и т.д.

Каждый из нас может пытаться влиять на других, чтобы удовлетворить потребности, никак прямо не связанные с учебными, воспитательными или профессиональными задачами. Однако для многих людей свойственно считать цели своего влияния на других благородными, т.е. продиктованными интересами дела, общества, развития творчества. Цели, связанные с иными потребностями, зачастую не осознаются или тщательно скрываются. Они могут быть связаны со вполне оправданными человеческими потребностями в сочувствии, внимании, принятии другими людьми, одобрении, психологическом комфорте, одиночестве, безопасности, подтверждении собственной значимости и силы. Современному человеку важно осознать истинные цели своего влияния на других для того, чтобы не пытаться воздействовать на других неконструктивными способами, прикрываясь интересами дела или общества. Осознав свои цели, можно решить, насколько они достойны того, чтобы мы стремились их реализовать, а затем найти конструктивные способы получения помощи и поддержки других людей для их осуществления.

## **9.7.Общение и проблемы его изучения**

Человек - социальное существо, его жизнь и развитие невозможно без общения и взаимодействия с людьми.

Общение - проявление фундаментальных свойств психики. Человек общается всегда. Многие ученые, работающие в области изучения этого вопроса, большое внимание уделяют разработкам различных техник и видов слушания, чтобы облегчить и сделать оптимально комфортным общение людей.

**Процесс слушания.** Иногда слушание понимают как пассивное поведение в разговоре. В таком случае в диалоге, пока один из партнеров говорит, другой лишь в лучшем случае молча ожидает перерыва в его речи и, как только тот замолкает, начинает говорить о своих проблемах, а в худшем случае перебивает партнера. Вспомните случаи из своей жизни, когда общение происходило именно по такой схеме, и вспомните, какое чувство у вас возникало в этих случаях. Хотелось ли вам продолжить разговор о своих проблемах, особенно если эти проблемы были важны для вас? Возникало ли у вас чувство доверительности общения и что вы нужны своему партнеру? Наверное, ответ будет отрицательным. Вспомните и другие случаи, когда вас слушали таким образом, что вам хотелось говорить с этим человеком снова и снова, когда у вас после разговора с ним возникало чувство своей значимости, нужности, облегчения. Таким образом, исследователи, работающие над проблемами общения считают, что одним из наиболее важных моментов в

любом слушании является момент обратной связи, благодаря которому у собеседника создается ощущение, что он говорит не в пустоту, а с живым человеком, который слушает и понимает его. Исследователи отмечают следующие приемы слушания:

1. Глухое молчание (видимое отсутствие реакции).
2. Поддакивание (ага, угу, да-да, ну, кивание).
3. Эхо-реакция - повторение последнего слова собеседника.
4. Побуждение (Ну и ... И что дальше).
5. Уточняющие вопросы (Что ты имел в виду?).
6. Наводящие вопросы (Что? где? когда? почему? зачем?).
7. Продолжение (когда слушатель вклинивается в речь и пытается завершить фразу, подсказывает слова).
8. Эмоции (ух, здорово, ах, смех, скорбная мимика).
9. Невежливые реакции (Глупость, Ерунда все это...).
10. Расспрашивание (задает вопрос за вопросом, не объясняя цели).

### **9.8. Барьеры общения**

Адекватность восприятия информации во многом зависит от наличия или отсутствия в процессе общения коммуникативных барьеров. В случае возникновения барьера информация искажается или теряет изначальный смысл. А в ряде случаев вообще не поступает реципиенту.

Коммуникативными помехами может быть механический обрыв информации. И отсюда ее искажение, эти варианты обозначаются как информационно-дефицитный барьер.

Случается, что принимающие ясно слышат передаваемые слова. Но придают им иное значение. Здесь можно говорить о замещающе-искажающем барьере.

Значительно большая возможность искажения связана с эмоциями – эмоциональные барьеры. Это происходит. Когда люди. Получив какую-либо информацию. Более заняты своими чувствами. Предположениями. Чем реальными фактами. Слова обладают сильным эмоциональным зарядом. Слова имеют первичное буквальное значение и вторичное эмоциональное.

Возникает барьер непонимания из-за погрешностей в самом канале передачи информации, это так называемое фонетическое непонимание (диалекты, жаргон, сленг, слова-паразиты и т. д.).

Семантический барьер непонимания связан с различиями в системах значений участников общения.

### **9.9. Техника общения**

Техника общения – это способы преднастройки человека на общение с людьми. Его поведение в процессе общения, а приемы – предпочтительные средства общения, включая вербальные и невербальные.

Прежде чем вступить в общение с другим человеком. Необходимо определить свои интересы. Соотнести их с интересами партнера по общению. Оценить его как личность, выбрать наиболее подходящую технику и приемы общения. Затем, уже в процессе общения необходимо контролировать его ход и результаты. Уметь правильно завершить акт общения. Оставив у партнера благоприятное и неблагоприятное впечатление о себе и сделать так, чтобы в дальнейшем у него возникло или не возникло стремление продолжить общение.

На начальном этапе общения его техника включает такие элементы. Как принятие определенного выражения лица, позы, выбор начальных слов, тона высказывания, движений и жестов., привлекающих партнера действиями. Направленных на его преднастройку. В процессе общения применяются различные виды техники и приемы разговора, основанные на использовании обратной связи.

#### **9.10. Приемы повышения эффективности общения**

Прием “имя собственное” – основан на произнесении вслух имени-отчества партнера, с которым он общается. Это показывает внимание к личности. способствует утверждению личности. вызывает у него чувство удовлетворения.

Прием “зеркало отношений” – состоит в доброй улыбке и приятном выражении лица. Возникает чувство защищенности, что образует положительные эмоции и формирует аттракцию.

Прием “золотые слова” – заключается в высказывании комплиментов в адрес человека, способствующих эффекту внушения. Это ведет к образованию положительных эмоций и обуславливает расположенность к собеседнику.

Прием “терпеливый слушатель” - вытекает из терпеливого и внимательного выслушивания проблем. Это приводит к удовлетворению одной из самых важных потребностей – потребности в самоутверждении. Ее удовлетворение. Естественно, ведет к образованию положительных эмоций и обуславливает расположенность к партнеру по общению.

Прием “личная жизнь” выражается в привлечении внимания к хобби, увлечениям людей, что также повышает его вербальную активность.

#### **Резюме:**

В жизни человека нет даже самого непродолжительного периода, когда бы он находился вне общения, вне взаимодействия с другими субъектами.



Итогом общения становится взаимное влияние людей друг на друга. И деятельность и общение следует рассматривать как взаимосвязанные стороны развивающей человека социальной активности.

Человек как элемент коммуникации – сложный и чувствительный “получатель информации” со своими чувствами и желаниями, жизненным опытом. Полученная им информация может вызвать внутреннюю реакцию любого рода, которая возможно, усилит, исказит или полностью блокирует посланную ему информацию.

### **Ключевые слова:**

*Психологическое влияние, вербальное влияние, паралингвистическое влияние, невербальное влияние, эмпатия, техника слушания.*

### **Глоссарий:**

**Эмпатия** – постижение эмоциональных состояний другого человека в форме сопереживания. Термин “эмпатия” введен Э.Титчером, который обобщил в нем близкие по содержанию идеи о симпатии, а также положения концепции вчувствования Э. Клиффорда и Т. Липпса.

**Общение** – сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия.

**Коммуникация** – смысловой аспект социального взаимодействия. В отдельных актах коммуникации реализуется управленческая, информативная, эмотивная функции.

**Вербальный** – термин, применяемый в психологии для обозначения форм знакового материала, а также процессов оперирования с этим материалом.

### **Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Психология человеческих взаимоотношений и общение.
2. Роль общения в жизни человека и её функции.
3. Психологическая структура общения.
4. Роль общения в развитии личности. Одиночество.
5. Техника общения. Искусство говорения.
6. Техника слушания и его психологическая сущность.
7. Возрастные и индивидуальные особенности общения.
8. Секреты эффективного общения.

### **Темы самостоятельных работ:**

1. Своеобразие общения детей и взрослых.
2. Техника и стратегия делового общения.
3. Секреты влиятельного общения.
4. Великие мыслители об этике и мастерстве общения.

5. Этика и психология человеческих взаимоотношений.

6. Социально-психологический тренинг и способы обучения людей к межличностному общению.

### **Материал к практическим занятиям:**

Методика диагностики доминирующей стратегии психологической защиты в общении В. В. Бойко

Чтобы установить ее, важно выбрать ответ, который более всего подходит вам:

1. Зная себя, можете сказать:

- а) я миролюбивый человек, покладистый;
- б) я скорее человек гибкий; способный обходить острые ситуации;
- в) я скорее человек бескомпромиссный, категоричный.

2. Когда вы мысленно выясняете отношения со своим обидчиком, то чаще всего:

- а) ищите способ примирения;
- б) обдумываете способ не иметь с ним дел;
- в) размышляете о том, как поставить его на место.

3. В спорной ситуации, когда партнер явно не старается вас понять вы вероятнее всего:

- а) будете спокойно добиваться того, чтобы он вас понял;
- б) постараетесь свернуть с ним общение;
- в) будете горячиться, обижаться или злиться.

4. Если защищая свои интересы, вы почувствуете, что можете поссориться с хорошим человеком, то:

- а) пойдете на значительные уступки;
- б) отступите от своих притязаний;
- в) будете отстаивать свои интересы.

5. В ситуации, где вас пытаются обидеть или унижить, вы скорее всего:

- а) постараетесь запастись терпением и довести дело до конца;
- б) дипломатичным образом уйдете от контакта;
- в) дадите достойный отпор.

6. Во взаимодействии с властным и в то же время несправедливым руководителем

- а) сможете сотрудничать во имя интересов дела;
- б) постараетесь как можно меньше контактировать с ним;
- в) будете сопротивляться его стилю.

7. Если решение вопроса зависит только от вас, но партнер задел ваше самолюбие, то вы:

- а) пойдете ему навстречу;
- б) уйдете от конкретного решения;
- в) решите вопрос не в пользу партнера.

8. Если кто-то из друзей время от времени будет позволять себе обидные выпады в ваш адрес, вы:

- а) не станете придавать этому особое значение;
  - б) постараетесь ограничить или прекратить контакты;
  - в) всякий раз дадите достойный отпор.
9. Если у партнера есть претензии к вам и он при этом раздражен, то вам вам привычнее:
- а) прежде успокоить его, а затем реагировать на претензии;
  - б) избежать выяснения отношений с ним в таком состоянии;
  - в) поставить его на свое место.
10. Если кто-нибудь из коллег станет рассказывать вам о том плохом, что говорят о вас другие, то вы:
- а) тактично выслушаете все до конца;
  - б) пропустите мимо ушей;
  - в) прервете рассказ на полуслове .
11. Если партнер слишком проявляет напористость и хочет получить выгоду за ваш счет, то вы:
- а) пойдете на уступку ради мира;
  - б) уклонитесь от окончательного решения в расчете на то, что и тогда вы вернетесь к вопросу;
  - в) дадите понять партнеру, что он не получит выгоду за ваш счет.
12. Имея дело с нагловатой личностью, вы:
- а) находите к ней подход посредством дипломатии;
  - б) предпочитаете ограничить свое взаимодействие с ней;
  - в) действуете теми же методами.
13. Когда спорщик настроен к вам враждебно, вы
14. а) спокойно и терпеливо преодолеваете свой настрой:
15. б) уходите от общения;
16. в) осаждаете его или отвечаете тем же.
14. Когда вам задают неприятные подковыривающие вопросы, вы
- а) спокойно отвечаете на них;
  - б) уходите от прямых ответов;
  - в) теряете самообладание.
15. Если партнер выигрывает в споре, вам привычнее:
- а) поздравить его с победой.
  - б) сделать вид, что ничего особенного не происходит;
  - в) сражаться до последнего патрона.
16. В случаях, когда отношения с партнером обретают конфликтный характер, вы взяли себе за правило:
- а) признать свое поражение, принести извинения;
  - б) ограничить контакты, уйти в сторону;
  - в) выяснить все разногласия, найти выход из ситуации.
17. Когда конфликт касается ваших интересов, то вам чаще всего удастся его выигрывать:

- а) благодаря дипломатии и гибкости ума;
  - б) за счет выдержки и терпения;
  - в) за счет темперамента и эмоций.
18. Если кто-либо из коллег намеренно заденет ваше самолюбие, вы: а) мягко и корректно сделаете ему замечание:
- б) не станете обострять ситуацию;
  - в) дадите достойный отпор.
19. Когда близкие критикуют вас, то вы:
- а) принимаете их замечания с благодарностью;
  - б) стараетесь не обращать внимание на критику;
  - в) раздражаетесь, сопротивляетесь или злитесь.
20. Если кто-либо из родных или близких говорит вам неправду:
- а) спокойно и тактично добиваетесь истины;
  - б) сделаете вид, что не замечаете ложь;
  - в) решительно выводите лгуна на чистую воду.
21. Когда вы раздражены, нервничаете, то чаще всего:
- а) ищите сочувствия;
  - б) уединяетесь, чтобы не проявит свое состояние на людях;
  - в) на ком-нибудь отыгрываетесь.
22. Когда кто-то из коллег, менее достойный и способный чем вы, получает поощрение:
- а) радуетесь за коллегу;
  - б) не придаете особого значения факту;
  - в) не расстраиваетесь.

Обработка данных. Для определения присущей вам стратегии психологической защиты в общении с партнерами надо подсчитать сумму ответов каждого типа “ а ”- миролюбие , “б” - избегание , “в” - агрессия. Чем больше ответов того или иного типа, тем отчетливее выражена соответствующая стратегия; если их количество примерно одинаковое, значит в контакте с партнерами вы активно используете разные защиты.

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.
2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер», 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.

10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.
11. Газиев Э.Г. Менеджмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психпортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/)- электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: [seales2piter.msk.ru](mailto:seales2piter.msk.ru)

## ТЕМА 10

### ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГРУППАХ. ВИДЫ ГРУПП. ГРУППОВАЯ СОВМЕСТИМОСТЬ, ЛИДЕРСТВО И КОНФОРМИЗМ.

---

План:

- 10.1. Личность и группа*
- 10.2. Групповые нормы.*
- 10.3. Виды групп.*
- 10.4. Размер групп.*
- 10.5. Структура группы.*
- 10.6. Конформизм.*
- 10.7. Психологическая совместимость в группе.*
- 10.8. Психологический климат группы и его изучение.*
- 10.9. Лидерство в малых группах.*
- 10.10. Основы и источники власти.*

#### 10.1. Личность и группа

Во всех определениях личности обязательно подчеркивается ее общественная природа, включенность в ту или иную систему социальных отношений. Любая личность представляет собой своеобразный сплав психологического и социального. Это постоянно проявляется в ее связях с социальным окружением. Давно замечено, что личность будучи членом тех или иных социальных групп, обычно строит свою деятельность прежде всего с учетом взглядов, существующих в данных группах и в обществе в целом. Эти взгляды обусловлены ценностями и целями группы и находят свое выражение в определенных правилах и стандартах поведения, иначе говоря в социальных нормах. Те или иные нормы могут влиять не только на действия личности, поддающиеся непосредственному наблюдению, но и на такие, порой нелегко распознаваемые психические явления, как, например, установки. Так, принадлежность к какой-либо группе способствует формированию и фиксации соответствующих установок у ее членов. Причем человек часто даже не осознает, что поступая так или иначе, он делает это именно под воздействием общегрупповых взглядов. Групповые нормы выступают в качестве одного из регуляторов поведения личности не только в пределах данной группы, но и при взаимодействии члена какой-либо группы с представителями других социальных групп.

## **10.2. Групповые нормы**

Социальные нормы любых групп выражаются в соответствующих правилах и выступают прежде всего как средство ориентации поведения каждой личности в той или иной ситуации, а также как средство социального контроля за поведением личности со стороны общности людей.

Поведение каждой личности складывается также из отдельных действий в рамках тех или иных социальных ролей. Можно также сказать, что любая роль, как таковая, существует отдельно от личности, выполняющей ее. Конечно, любая личность обычно привносит индивидуальное своеобразие в процесс выполнения той или иной социальной роли. Ее интересы, установки, убеждения могут проявляться при этом явно или неявно. Порой индивид даже стремиться подчеркнуть свою независимость от роли, демонстрируя так называемую ролевую дистанцию. Так, официант может своим поведением показывать посетителям ресторана, что он не только официант, а личность, вынужденно занимающаяся данной работой. Говоря о социальных ролях необходимо отметить, что именно мотивация является той внутренней побудительной силой, которая направляет людей к выполнению определенных социальных ролей.

В течение своей жизни личность испытывает разнообразные воздействия со стороны ряда различных групп, в состав которых она входит. Одни группы существенно влияют на личность во многих проявлениях, другие - незначительно и лишь в отдельных чертах. Сила влияния той или иной группы на личность зависит от многих факторов. Наибольший эффект наблюдается в тех случаях, когда определенная группа является референтной (или эталонной) для данной личности. Так называется группа, с которой личность отождествляет себя в наибольшей степени. Социальные ценности и нормы референтной группы выступают для индивида в качестве эталонов деятельности, хотя сам он порой может не входить в эту группу. Например, подростка не принимают в очень значимую для него более взрослую компанию старшего брата. Этот подросток также может ориентироваться на групповые нормы данной компании, копировать какие-то элементы одежды, формы поведения, лексику членов референтной группы. В социально-психологической литературе подобное явление обозначается специальным термином - предвосхищающая социализация. Имеются в виду определенные усилия индивида, направленные на построение своего поведения в ожидании получения доступа в группу с более высоким социальным статусом.

## **10.3. Виды групп**

Все разнообразие человеческих групп в обществе можно прежде всего подразделить на первичные и вторичные группы. Первичные - это контактные группы, в которых взаимодействие осуществляется лицом к лицу. И их члены

объединены контактной деятельностью. Первичной группой, например, считается семья, потому что это первая для человека группа, в которую он попадает. Первичными группами называются те, которые характеризуются межличностным взаимодействием и солидарностью. В качестве примеров подобных групп можно назвать также компанию друзей или узкий круг коллег по работе. Принадлежность к тем или иным первичным группам сама по себе является ценностью для ее членов и не преследует никаких других целей.

Вторичные группы характеризуются безличным взаимодействием их членов, которое обусловлено теми или иными организационными отношениями. Такие группы противоположны по своей сути первичным. Значимость членов вторичных групп друг для друга определяется не на основе их индивидуальных свойств, а вследствие умений выполнять определенные функции. Люди объединяются во вторичные группы прежде всего стремлением к получению каких-либо экономических, политических или иных выгод.

Нередко группы подразделяются на формальные и неформальные. Формальная структура создается для того, чтобы обеспечить выполнение определенных официальных задач. Если из нее выпадает какой-нибудь индивид, то освободившееся место занимает другой - такой же специальности и квалификации. Связи, составляющие формальную структуру, безличны. Группа, основанная на подобных связях, называется формальной.

#### 10.4 Размер групп

Одним из самых важных факторов, определяющих свойства группы, является ее размер, численность. Большинство исследователей, говоря о численности группы, начинают с **диады**, т.е. с соединения двух лиц. Другие ученые полагают, что группа включает в себя не менее трех лиц. Диада представляет собой специфическое человеческое образование. С одной стороны, межличностные связи в диаде могут отличаться большой прочностью (например, влюбленные, друзья). По сравнению с другими группами принадлежность к диаде вызывает гораздо более высокую степень удовлетворенности ее членов. С другой стороны, диаде свойственна и особая хрупкость. Большинство групп продолжает существовать, если лишается одного члена, диада в этом случае распадается. Взаимоотношения в **триаде** - группе из трех человек - также отличаются специфичностью. Каждый из членов триады может действовать в двух направлениях: способствовать укреплению этой группы или наоборот, стремиться к ее разъединению. Экспериментально обнаружено, что в триаде проявляется тенденция к объединению двух членов группы против третьего.

При классификации различных групп по их численности обычно специальное внимание уделяется так называемым малым группам. Такие группы состоят из небольшого числа лиц (от двух до десяти), имеющих общую цель. Нередко термины малая группа и первичная группа используются в



одном и том же смысле. Первичная группа характеризуется особенно высокой степенью групповой принадлежности, чувством товарищества. Это всегда характерно для малой группы.

### **10.5. Структура группы**

Любая группа имеет ту или иную устойчивую структуру - определенную совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее членами. Особенности этих взаимосвязей обуславливают всю жизнедеятельность группы, включая продуктивность и удовлетворенность ее членов. Какие же факторы влияют на структуру различных групп. Это прежде всего цели группы. К числу существенных факторов, влияющих на структуру группы, относятся также социально-демографические, социальные и психологические особенности ее членов. Высокая степень однородности группы по таким признакам, как пол, возраст, образование, уровень квалификации и наличие на этой основе общности интересов, потребностей, ценностных ориентаций и т.д. являются хорошей основой для возникновения тесных связей между работниками.

Структура группы с высокой степенью чувства МЫ характеризуется более тесными взаимосвязями ее членов по сравнению со структурой группы, не отличающейся таким единством. Как показывают исследования, степень сплоченности группы зависит от того, насколько принадлежность к ней удовлетворяет потребности ее членов. Факторами, привязывающими человека к группе могут быть интересная работа, сознание ее общественной важности, престиж группы, наличие друзей.

Структура группы зависит также от ее величины. Наблюдения показывают что связи между членами групп, состоящих из 5-10 человек, обычно прочнее, нежели в больших по численности. Структура небольших групп чаще складывается под влиянием неформальных взаимоотношений. Внутри большой подгруппы, состоящей из 30-40 человек постоянные неформальные контакты всех членов группы невозможны. Внутри такой группы чаще всего возникает несколько неофициальных групп. Таким образом, структура группы в целом по мере ее увеличения все в большей степени будет характеризоваться формальными взаимосвязями.

### **10.5 . Конформизм**

Власть удерживать легче, если сама группа оказывает на своих членов постоянное давление, направленное на то, чтобы их действия, мысли и ценности совпадали с поступками, мыслями и ценностями других. В условиях изменчивой и неоднозначной действительности самое простое решение этой проблемы состоит для человека в том, чтобы придерживаться коллективных истин, позволяющих каждому понять тот мир, в котором он живет. В том, кто

отклоняется от нормы, начинают видеть источник социальной угрозы, и поэтому большинство будет оказывать на него давление, чтобы он вернулся на путь истинный и вновь стал как ВСЕ. Это давление **конформности** может проявиться в виде насмешек, социального осуждения или даже прямого отторжения отклоняющегося лица. Давление это сказывается на человеке особенно сильно, если тот нуждается в одобрении и поддержке или испытывает тревогу и недостаточно верит в себя. С другой стороны, неконформист способен успешно сопротивляться давлению группы, если обладает достаточным умом и творческими способностями, проявляет терпимость и чувство долга и, кроме того, верит в себя устойчив к стрессу. Чаще всего именно благодаря таким людям осуществляются нововведения и действуют силы общественного преобразования.

Люди испытывают дискомфорт, когда слишком выделяются на фоне других. Но, по крайней мере в западных культурах, они испытывают некоторое неудобство и тогда, когда выглядят в точности также, как все. Людям нравится ощущать себя неповторимыми, более того, своим поведением люди отстаивают свою индивидуальность. Нам не нравится слишком отличаться от группы, но мы не хотим и выглядеть в точности как все. Поэтому наши действия защищают наше чувство собственной неповторимости и индивидуальности. В группе мы лучше всего осознаем, чем отличаемся от других.

### **10.7. Психологическая совместимость групп**

В процессе совместной деятельности членам малой группы необходимо вступать в контакты друг с другом для передачи информации и координации своих усилий. От уровня такой координации всецело зависит продуктивность группы, каким бы видом деятельности ни занимались. В свою очередь, этот уровень есть величина, производная от той или иной степени психологической совместимости членов группы. Что же такое психологическая совместимость?

Самым кратким образом это понятие можно определить как способность членов группы к совместной деятельности, основанную на их оптимальном сочетании. Совместимость бывает обусловлена как сходством каких-либо одних свойств членов группы, так и различием их других свойств. В итоге это приводит к взаимодополняемости людей в условиях совместной деятельности, так что данная группа представляет собой определенную целостность.

Исследователи, изучающие проблемы психологической совместимости как у нас, так и за рубежом, основное внимание уделяют таким группам, которым приходится выполнять свои задачи в условиях относительной изоляции от социальной среды (космонавты, полярники, участники различных экспедиций). Однако роль психологически совместимых групп важна во всех без исключения сферах совместной деятельности людей. Наличие психологической совместимости членов группы способствует их лучшей срабатываемости и в итоге - большей эффективности труда. В соответствии с

данными исследований отмечаются следующие критерии оценки совместимости и срабатываемости: 1) результаты деятельности, 2) эмоционально-энергетические затраты ее участников, 3) их удовлетворенность этой деятельностью.

Можно выделить два основных вида психологической совместимости: психофизиологическую и социально-психологическую. В первом случае подразумевается определенное сходство психофизиологических характеристик людей и на этой основе согласованность их эмоциональных и поведенческих реакций, синхронизация темпа совместной деятельности. Во втором случае имеется в виду эффект оптимального сочетания типов поведения людей в группе, а также общности их социальных установок, потребностей и интересов, ценностных ориентаций.

### **10.8. Психологический климат группы и его изучение**

Социально-психологический климат группы представляет собой состояние групповой психики, обусловленное особенностями жизнедеятельности данной группы. Это своеобразный сплав эмоционального и интеллектуального - установок и отношений, настроений, чувств, мнений членов группы. Все это - отдельные элементы социально-психологического климата.

При обращении к проблемам социально-психологического климата группы одной из важнейших является рассмотрение факторов, влияющих на климат. Эта проблема имеет не только теоретическое, но и прикладное значение. Рассмотрим проблемы социально-психологического климата на примере первичной рабочей группы. Их численность может варьироваться от 3-4 человек до 60 человек и более. Можно сказать, что это клеточка любого предприятия и учреждения. Социально-психологический климат такой ячейки формируется за счет множества разнообразных воздействий. Разделим их условно на факторы макросреды и микросреды. Под макросредой имеется в виду большое социальное пространство, широкое окружение, в пределах которого находится и осуществляет свою жизнедеятельность та или иная организация.

### **10.9. Лидерство**

На группу могут влиять и лидеры. Лидерство является одним из примеров силы личности, процесс посредством которого определенные индивидуумы мобилизуют и ведут за собой группу. Личность лидера безусловно имеет значение. Как, правило, именно доминирующая личность берет в свои руки инициативу в ситуациях, в которых участвуют и другие люди. Часто она чувствует, что вынуждена взять на себя ответственность в полной уверенности, что если не вмешаться, то ничего не получится. Сильная

личность задает тон и на собраниях, приспосабливаясь к общему сиюминутному настроению, что позволяет ей играть ту роль, которая ей подобает. Такая личность редко руководствуется заранее спланированным сценарием: она любит импровизировать. Она может позволить себе поздравлять других, ободрять их или хвалить в полной уверенности, что ее комплименты будут оценены. Наконец, она умеет проявлять внимание к слабым. Хотя, бесспорно, подобные качества (если они не наиграны) действительно присущи многим людям, пользующимся властью, само по себе их наличия еще не достаточно для того, чтобы их обладатель мог автоматически получить власть. Необходимо также, чтобы у него был вкус и склонность к власти, и особенно, чтобы достижению власти помогали обстоятельства. Чаще всего жажда власти сопровождается сильным желанием брать на себя ответственность и выполнять какие-либо задачи. Человеку, стремящемуся к власти, в значительной степени присущи такие качества, как равнодушие в межличностных отношениях, вкус к торгу и большое удовлетворение от возможности манипулировать другими людьми. Претендующий на командование другими людьми умеет сопротивляться социальному давлению, кроме того, он проявляет известную смелость и оригинальность в решении проблем, а также рвение и настойчивость в преследовании целей.

#### **10.10. Основные источники власти**

Какими преимуществами располагают те, кто имеет власть, что позволяет им манипулировать людьми?

Могут быть выделены четыре основных инструмента (мы рассмотрим их как основы власти), позволяющих влиять на поведение в нужном держателю власти направлении –

Власть, основанная на страхе (например, боязнь увольнения, разглашения личной тайны).

Власть, основанная на убеждении (например, успешная презентация товара может повлиять на заключение договоров).

Власть, основанная на вознаграждении (повышение заработной платы, распределение премии и т.д.).

Власть, основанная на владении важной информацией (особенно если эта информация необходима для принятия решения).

Наряду с понятием основы власти существует понятие источники власти. В первом случае идет речь о том, что дает власть, во втором как прийти к ней.

К числу основных источников власти могут быть отнесены –

- получение формальной власти, предусмотренной структурой организации,
- власть, которую дают определенные личностные качества (харизматические, позволяющие вести людей за собой),

- власть, которую дают знания.

### **Резюме:**

Люди объединяются в группы, чтобы удовлетворить свои потребности. Каждая группа формируется и развивается по-своему. Вместе с тем в развитии различных групп могут быть выявлены некоторые общие закономерности.

Лидерство – это способность вести за собой людей для достижения конкретных целей. Лидер может быть формальным и неформальным. Влияние неформального лидера может быть более значимым

### **Ключевые слова:**

*Референтная группа, агрегация, официальная, неофициальная группа, психологическая совместимость, конформизм, социометрия*

### **Глоссарий:**

**Группа** – человеческая общность, выделяемая в социальном целом на основе определенного признака, характеризуется взаимодействием.

**Конформность** - тенденция человека изменять свое поведение под влиянием других людей таким образом, чтобы оно соответствовало мнениям окружающих, стремление приспособить его к их требованиям.

**Социометрия** – одно из направлений западной психологии, разработанная в русле измерительно-исследовательских процедур., основу которых составляют различные социометрические методики.

**Лидерство** – отношения доминирования и подчинения, влияния и следования системе межличностных отношений в группе.

**Лидер** – это индивид, который ведет группу за собой для достижения общих целей.

### **Вопросы для обсуждения на семинарских занятиях:**

1. Проблема личности и группы. Классификация групп.
2. Психологические особенности групп и коллектива.
3. Формирование норм поведения в группах.
4. Динамические процессы групп.
5. Социально-психологическая совместимость и её критерии.
6. Социометрическая техника и её применение на практике.

### **Темы самостоятельных работ:**

1. Эффективность групповой деятельности.
2. Психологические явления происходящие в коллективе.
3. Природа лидерства.
4. Харизматический лидер.

### **Материал для практических занятий:**

Тест: Лидер

Вам будет предложено 50 вопросов, к каждому из которых дано два варианта ответов. Выберите один из вариантов и пометьте его на бланке ключа.

1. Часто ли вы бываете в центре внимания окружающих ?

а) да; б) нет.

2. Считаете ли Вы, что многие из окружающих Вас людей занимают более высокое положение по службе, чем Вы?

3. Находясь на собрании людей, равных Вам по служебному положению, испытываете ли Вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?

а) да; б) нет.

4. Когда Вы были ребенком, нравилось ли Вам руководить играми Ваших друзей ?

а) да; б) нет.

5. Испытываете ли Вы большое удовольствие, когда Вам необходимо убедить кого-либо, кто Вам возражал до этого?

а) да; б) нет.

6. Случается ли, что Вас называют нерешительным человеком?

а) да; б) нет.

7. Согласны ли Вы с утверждением: “ Все самое полезное в мире есть творение небольшого числа выдающихся личностей ?”.

8. Испытываете ли Вы настоятельную необходимость в советнике, который бы мог направить Вашу профессиональную активность?

а) да; б) нет.

9. Теряли Вы иногда хладнокровие в беседе с людьми?

а) да; б) нет.

10. Доставляет ли Вам удовольствие , когда Вы видите , что окружающие Вас побаиваются?

а); да б)нет.

11. Во всех обстоятельствах стараетесь ли Вы занять свое место за столом, расположенное таким образом, чтобы оно позволяло Вам легче всего контролировать ситуацию и привлекать к себе некоторое внимание?

а) да; б) нет

12. Считаете ли Вы обычно, что Ваша внешность производит внушительное впечатление?

а) да; б) нет.

13. Считаете ли Вы себя мечтателем?

а); б) нет

14 Легко ли Вы теряетесь, если люди, которые Вас окружают, не согласны с Вашим мнением?

а) да; б) нет.

15. Случалось ли Вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих групп?

а) да; б) нет.

16. Если мероприятие, которым Вы занимаетесь, не дает намечающихся результатов?

а) Вы радуетесь, если ответственность возложат на кого-то другого;

б) сумеете взять на себя всю ответственность за решение, которое было принято.

17. Какое из этих двух мнений приближается к Вашему собственному?

а) настоящий руководитель должен сам делать дело, даже в мелочах;

б) настоящий руководитель должен уметь управлять.

18. С кем Вы предпочитаете работать?

а) с людьми покорными; б) с людьми строптивыми.

19. Стараются ли Вы избегать горячих дискуссий?

а) да; б) нет.

20. Когда Вы были ребенком часто ли Вы сталкивались с властностью Вашего отца?

а) да; б) нет.

21. Умеете ли Вы в профессиональной дискуссии повернуть на свою сторону тех, кто раньше с Вами был не согласен?

а) да; б) нет.

22. Представьте себе такую сцену : во время прогулки с друзьями в лесу Вы потеряли дорогу. Приближается вечер. Нужно принять решение:

а) Вы считаете, что вопрос должен решить человек, наиболее компетентный в группе.

б) Вы просто полагаетесь на решение других.

23. Есть выражение Лучше быть первым в деревне, чем вторым в городе . Если бы Вы делали выбор, то что бы Вы предпочли:

а) быть первым в деревне; б) быть вторым в городе.

24. Считаете ли , что Вы человек, сильно влияющий на других людей?

а) да; б) нет.

25. Может ли неудачный прошлый опыт заставить Вас никогда больше не проявлять значительной инициативы?

а) да; б) нет.

26. С вашей точки зрения, истинный лидер группы тот, кто:

а) самый компетентный;

б) у кого самый сильный характер .

26. С вашей точки зрения, истинный лидер группы тот, кто:

а) самый компетентный; б) у кого самый сильный характер.

27. Всегда ли Вы стараетесь понимать людей?

а) да; б) нет.

28. Умеете ли Вы уважать дисциплину вокруг Вас?

а) да; б) нет.

29. Какой из двух типов руководителей кажется Вам более значительным?

а) тот, который решает все сам; б) тот, кто постоянно советуется.

30. Какой тип руководства, является наиболее благоприятным для хорошей работы предприятия?

а) коллегиальный; б) авторитарный тип.

31. Часто ли у вас бывает впечатление, что другие Вами злоупотребляют?

а) да; б) нет.

32. Какой из двух следующих портретов больше приближается к вашему образу?

а) громкий голос, экспрессивные жесты, за словом в карман не полезет;

б) негромкий голос, неторопливые ответы, сдержанные жесты, задумчивый взгляд.

33. На рабочем совещании Вы один имеете мнение, противоположное мнению других, но Вы уверены в своей правоте. Как вы себя поведете?

а) будете молчать; б) будете отстаивать свою точку зрения.

34. Называют ли Вас человеком, который подчиняет и свои и чужие интересы только интересам дела?

а) да; б) нет

35. Если на Вас возложена очень большая ответственность за какое-то дело, испытываете ли Вы при этом чувство тревоги?

а) да; б) нет.

36. Что Вы предпочли бы в своей профессиональной деятельности?

а) работать под руководством хорошего руководителя;

б) работать независимо.

37. Как Вы относитесь к такому утверждению: "Чтобы семейная жизнь была удачной, нужно, чтобы важные решения принимались одним из супругов"?

а) верно; б) неверно.

38. Случалось ли Вам покупать что-то, в чем Вы не испытывали необходимости, под влиянием мнения других лиц?

а) да; б) нет.

39. Считаете ли Вы, что Ваши организаторские способности выше средних?

а) да; б) нет.

40. Как Вы обычно ведете себя, встретившись с трудностями?

а) трудности обескураживают;

б) трудности заставляют действовать активнее.

41. Часто ли Вы делаете резкие упреки сотрудникам, когда они этого заслуживают?

а) да; б) нет.



42. Считают ли, что Ваша нервная система успешно выдерживает напряженность жизни?

а) да; б) нет.

43. Если Вам предстоит произвести реорганизацию, то как Вы поступите?

а) ввожу изменения немедленно;

б) предлагаю медленное, эволюционное изменение.

44. Если это необходимо, сумеете ли Вы прервать слишком болтливого собеседника?

а) да; б) нет.

45. Согласны ли Вы с такой мыслью: "Чтобы быть счастливым, надо жить незаметно"?

а) да; б) нет.

46. Считаете ли Вы, что каждый из людей, благодаря своим человеческим способностям, должен сделать что-то выдающееся?

а) да; б) нет.

47. Кем Вам в молодости хотелось стать?

а) известным художником, композитором;

б) руководителем коллектива.

48. Какую музыку Вам приятней слушать?

а) торжественную, могучую; б) тихую, лирическую.

49. Испытываете ли Вы некоторое волнение при встрече с важными личностями?

а) да; б) нет.

50. Часто ли Вы встречаете человека с более сильной волей, чем у Вас?

а) да;

б) нет. 11. а б

1. а б 11. а б 21. а б 31. а б 41. а б

2. а б 12. а б 22. б а 32. а б 42. а б

3. б а 13. б а 23. а б 33. а б 43. а б

4. а б 14. б а 24. а б 34. а б 44. а б

5. а б 15. а б 25. б а 35. б а 45. а б

6. а б 16. б а 26. а б 36. б а 46. а б

7. а б 17. б а 27. а б 37. а б 47. а б

8. а б 18. б а 28. а б 38. б а 48. б а

9. б а 9. б а 29. б а 39. а б 49. б а

10. а б 20. а б 30. б а 40. б а 50. б а

### Литература:

1. Каримов И.А. "Гармонично развитое поколение - основа прогресса". Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.

2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997.Т.5.
3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент.М.,1997.
4. Ананьев Б. Человек как предмет познания.»Питер», 2001.
5. Хьелл Л., Зиглер Д.»Питер»,2004.
6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник.«Питер», 2002.
8. Фрейд.З. Психология бессознательного. «Питер, 2003.
9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности.М,2000.
11. Газиев Э.Г. Менежмент психологии. “Узбекистон”, 2002.
12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”,2003.
13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.
- 14.Морозов А.В. Деловая психология. Учебник. СПб “Союз”. 2002.
- 15.Никонова Т.О., Карташова Л.В., Соломанидина Т.О. Поведение в организации. М. “Инфра”, 1999.

### **Интернет ссылка:**

Психпортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/)- электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: [seales2piter.msk.ru](mailto:seales2piter.msk.ru)

## ТЕМА 11

### СОВРЕМЕННЫЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГРУПП.

---

План:

- 11.1. Социально-психологические условия работы в аудиториях.*
- 11.2. Способы повышения эффективности обучения.*
- 11.3. Методы эффективности обучения и их организация.*
- 11.4. Особенности работы в группе.*
- 11.5. Проведение брейншторминга.*
- 11.6. Диспут как одна из форм обучения..*
- 11.7. Принцип обучения на высшем уровне трудностей.*
- 11.8. Репродуктивные методы обучения.*
- 11.9. Продуктивные методы обучения.*
- 11.10. Методы стимулирования обучения в группе.*

#### **11.1. Социально-психологические условия работы в аудиториях**

Обучение взрослых людей - насущная необходимость. Большое преимущество взрослой аудитории состоит в том, что она может быть высоко мотивирована на обучение. Именно эта категория глубоко осознает причины необходимости обучения, сферы возможного приложения полученных знаний и готова точно сформулировать свои запросы. Однако более сложной является ситуация, когда в учебную группу попадают люди, не имеющие желания обучаться. В работе с данной категорией слушателей лектор оказывается перед необходимостью обосновывать важность обучения. Для этого ему необходимы знания об индивидуальных целях, склонностях, мотивах слушателя, а также представление о ситуации, в которой слушатель окажется по возвращении. Если есть такая возможность, необходимо получить данную информацию предварительно, в противном случае - лектор должен проявить достаточно проницательности, чтобы получить ее непосредственно в ходе общения на занятиях. Если лектор будет обладать подобной информацией, то ему будет проще искать аргументы в пользу участия в программе и подбирать индивидуализированные способы мотивирования слушателей.

#### **11.2. Способы повышения эффективности обучения**

Помочь в повышении эффективности обучения может учет в учебном процессе преобладающего у конкретного слушателя типа презентации - способа восприятия информации. Специалисты в области нейролингвистического программирования выделяют три основных типа презентации, связанных с превалированием у индивида той или иной модальности – визуальной (зрительной), аудиальной (слуховой) или кинестетической (они в большой степени ориентируются на собственные чувства и переживания относительно получаемой информации, постигая внешний мир через переживание процессов, которые им необходимо понять) . Оказалось, что они в разной степени присущи разным людям.

В качестве еще одного фактора, который оказывает существенное влияние на ожидание слушателей по отношению к процессу обучения, выступает прошлый опыт и сложившийся при этом индивидуальный стиль овладения знаниями. Также в целях повышения эффективности обучения преподаватель должен уметь переходить от процесса одностороннего взаимодействия - монолога к активному процессу двустороннего общения - диалогу.

Для более точного учета специфики аудитории лектор должен уметь работать в нескольких ролях, исполняя различные функции и учитывать особенности взрослой аудитории, прошлый жизненный и профессиональный опыт слушателей, их мотивацию и индивидуально-психологические обязанности.

### **11.3. Методы эффективного обучения и их организация**

Необходимо владеть всеми возможными формами проведения занятий, чтобы профессионально подбирать лучшую для каждого конкретного случая.

Форма обучения - это совокупность приемов и методов, используемых преподавателем в целях лучшего понимания и усвоения слушателями учебного материала.

Метод обучения - это способ воздействия на слушателей для достижения поставленных в каждом конкретном случае целей занятия. Каковы критерии выбора формы занятия. Конечно, это зависит от ваших целей. Если нам важно передать слушателям знания, то больше всего для этого подойдут лекция, групповая дискуссия, занятие, построенное в форме вопросов и ответов. Если необходимо научить каким-либо навыкам, то это можно сделать с помощью тренингов, практикумов, деловых и ролевых игр, разбора практических ситуаций.

Что важно в формах, которые ориентированы на слушателей? Это прежде всего, собственная активность слушателей, которая не дает им выйти из учебной проблемы, заставляет вспоминать жизненный опыт, толкает к высказываниям и проговариванию только что услышанного. Так, новые знания становятся частью собственных мыслей участников, их собственными высказываниями, а новая информация - прочно усвоенной. На это нацелены

такие формы обучения как тренинги, деловые игры, кейс-стади, которые предполагают работу с партнером и работу в группе. Работа в парах достаточно просто организуется, она хорошо применима для слушателей, у которых еще мало опыта в групповой работе, например на первых практических занятиях, на краткосрочных семинарах. Недостатком парной работы является то, что пять-семь человек могут гораздо серьезнее обсудить и разработать поставленную задачу, чем это получится в диалоге двух слушателей. Кроме того, в больших семинарах рассмотрение результатов работы в парах может занять слишком много времени и стать скучным.

#### **11.4. Особенности работы в группе**

Работа в группе принципиально занимает больше времени и очень влияет на соотношение время-результат. Для групповой работы необходимо затратить больше времени. Не больше двадцати минут. Кроме того, все рабочие фазы работы в группе должны быть хорошо подготовлены, чтобы стать понятными слушателям. Надо иметь под рукой и все вспомогательные материалы.

Новые методы возникают постоянно. Особенно часто появляются новые творческие техники для преподавателей, методы, стимулирующие воображение слушателей. Это и давно известный метод мозговой атаки, и психотехники, переключающие внимание слушателей на новые разделы темы, и методы поиска нестандартных решений. Хорошо себя зарекомендовали различные видеопросмотры и видеотренинги. Они включают в себя получение отзыва о просмотре, обсуждение и анализ видеоматериалов. Такой материал, в зависимости от целей обучения, может быть подготовлен заранее, а может быть снят на самом занятии. Этот метод может служить хорошим способом наблюдения и оценки собственного поведения и включает в себя попытки изменения нежелательного поведения.

#### **11.5. Проведение брейншторминга**

Речь идет о таком типе собрания, на котором задачей небольшой группы людей является продуцирование идей. Этот метод основан на творческой силе группы и в своем выражении близок к мозговой атаке, когда из столкновения идей рождается истина. Правило игры простое: надо коллективно найти ряд решений какой-то вполне определенной проблемы. Ни ведущий, ни участники не должны никаким образом критиковать мнения других участников. Группа должна высказать максимальное количество идей по поводу одной какой-либо конкретной проблемы. Последняя должна быть относительно простой, т. е. неразлагаемой на ряд отдельных вопросов.

Ход брейншторминга. Различают три фазы такого рода собраний:

а) вступительная фаза, длящаяся примерно 115 минут. За это время ведущий сообщает метод и правила игры и, наконец, четко и ясно излагает вопрос, требующий решения;

б) узловая фаза брейнсторминга. Это основная фаза собрания длится около часа. Это наиболее творческая стадия, когда активность участников максимальна и идея высказывается свободно;

в) заключительная стадия. Ведущий сообщает, что высказанные идеи будут доведены до сведения специалистов, способных оценить их с точки зрения их реального применения. Если у участников собрания под влиянием брейнсторминга возникнут еще какие-нибудь идеи, они могут сообщить о них письменно в течение суток.

### **11.6. Диспут как одна из форм обучения**

Дидактика – это отрасль педагогики, разрабатывающая научные основы обучения и образования. Психологи взяли на вооружение основные положения дидактики для разработки рекомендации при использовании современных технологий обучения, в частности в группах.

Столкновение мнений с целью формирования суждений оценок, которое отличает диспут от беседы с лекцией как нельзя лучше отвечает обостренной потребности аудитории стремлению вникнуть в суть проблемы, обозначить свою позицию, детерминировать частности. Диспут учит умению защищать свои взгляды, убеждать в них других людей и в то же время требует мужества отказаться от ложной точки зрения, выдержки не отступить от этических норм и требований.

Диспут еще ценен тем, что знания, добытые в ходе столкновения мнений, отличаются высокой мерой обобщенности, глубиной, прочностью и сознательностью усвоения.

Диспут требует от того, кто его проводит тщательной подготовки. Крайне важно, чтобы вопросы, которые выносятся на обсуждение, содержали значимую для аудитории тематику и по-настоящему волновали их. В то же время диспут – это смотр всех педагогических качеств педагога и его педагогической квалификации. Педагогу на диспуте надо уметь сказать так, чтобы аудитория почувствовала в его слове волю. Культуру, личность. настоящий педагог не торопится отвергать ошибочные суждения. Не позволяют себе грубо вмешиваться в спор, навязывать свою точку зрения.

### **11.7. Принцип обучения на высшем уровне трудностей**

Принцип обучения на высшем уровне трудностей предполагает такое построение образовательного процесса и в частности в конкретной аудитории, в конкретном классе, когда обучаемые работают на определенном пределе умственных возможностей.

Еще Ушинский сравнивал развитие интеллекта с физическим развитием человека. И предупреждал, что без постоянного напряжения интеллект может уподобиться дряблым мускулам человека. Не занимающегося физическими упражнениями.

Принцип обучения на высшем уровне трудностей побуждает учащихся заниматься с предельным напряжением умственных сил. Естественно, что предельный уровень трудности сочетается с принципом доступности. И конечно, важна при этом профилактика переутомления учащихся.

Каждый принцип обучения выполняет характерную, свойственную ему дидактическую функцию. Поэтому нельзя сравнивать принципы обучения по степени их важности. Рациональным тут являются системный подход к пониманию взаимосвязи и взаимообусловленности всех принципов обучения.

### **11.8. Репродуктивные формы обучения**

Объяснительно-иллюстративный метод иначе можно назвать информационно-рецептивным. Он состоит в том, что обучаемый сообщает готовую информацию разными средствами, а обучаемые воспринимают, осознают, и фиксируют эту информацию. Сообщение информации педагог осуществляет с помощью устного слова. Печатного слова. Наглядных средств, практического способ показа деятельности.

Обучаемые слушают, смотрят, манипулируют предметами и знаниями, читают, наблюдают, соотносят новую информацию с ранее усвоенной, и запоминают.

Репродуктивный метод используется для приобретения навыков и умений через систему заданий организуется деятельность обучаемых по неоднократному воспроизведению сообщенных им знаний и показанных способов деятельности. Педагог дает задание, а обучающийся их выполняет – решают сходные задачи, составляют планы.

Оба метода обогащают учащихся знаниями, навыками, умениями, формируют у них основные мыслительные операции (анализ, синтез, абстрагирование, обобщение), но не гарантирует развитие творческих способностей. Эта цель достигается продуктивными методами, о которых будет рассказано в следующей главе.

### **11.9. Продуктивные методы обучения**

Важнейшее требование к педагогу и неперенное условие научно-технического прогресса и социального прогресса – формирование качеств творческой личности. Анализ основных видов творческой деятельности показывает, что при ее систематическом осуществлении у человека формируются такие качества, как быстрота ориентировки в изменяющихся условиях, умение видеть проблему и не бояться ее новизны, оригинальность и

продуктивность мышления. Изобретательность. Интуиция, т.е. такие качества, спрос на которые очень высок в настоящем и несомненно будет возрастать в будущем.

Условием функционирования продуктивных методов является наличие проблемы. В разрешении учебной можно выделить четыре главных этапа (стадии):

- 1) создание проблемной ситуации,
- 2) анализ проблемной ситуации, формулировка проблемы,
- 3) решение проблемных задач путем выдвижения гипотез и последовательной их проверки,
- 4) проверка решения проблемы.

Для создания проблемной ситуации необходимо выполнение целого ряда условий (требований):

- 1) наличие проблемы,
- 2) оптимальная трудность проблемы.
- 3) значимость для обучаемого результата разрешения проблемы,
- 4) наличие у учащихся познавательной потребности и познавательной активности.

### **11.10 Методы стимулирования**

Стимулировать – значит побуждать, давать импульс, толчок мысли, чувству и действию. Определенное стимулирующее действие уже заложено внутри каждого метода. Но есть методы. Главное назначение которых оказывать дополнительное стимулирующее влияние и как бы усиливать действие других методов. Которые по отношению к стимулирующим принято называть основными.

Соревнование – стремление к первенству. Приоритету. Самоутверждение свойственно всем людям. Но особенно молодежи. Хорошо организованное соревнование стимулирует достижение высоких результатов. Развитие инициативы и ответственности.

Поощрение – это сигнал о состоявшемся самоутверждении, потому что в нем содержится общественное признание того образа действия и того отношения к действию. Которые избраны и реализуются учащимися.

Но самый главный эффект от поощрения – возникновение острого желания вести себя так и действовать таким образом. Чтобы испытывать это состояние психического комфорта как можно чаще. Педагогическая целесообразность поощрения возрастает при работе с несмелыми, застенчивыми учениками.

Важнейшее условие педагогической эффективности поощрения – принципиальность, объективность, понятность для всех, поддержка общественным мнением, учет возрастных и индивидуальных особенностей.



### **Резюме:**

Реализацию целей воспитания называют педагогическим процессом. Систему воспитательных и образовательных средств, характеризующих совместную деятельность педагогов и обучающихся именуют методом обучения.

При выборе форм и методов убеждения необходимо учитывать возрастные и индивидуальные особенности воспитанников. Психологическая структура личности обучаемого должны учитываться при выборе методов обучения. Форм и средств убеждения.

### **Ключевые слова:**

*Дискуссия, брейншторминг, тренинг, письменная дискуссия, полилог, диалог, монолог.*

### **Глоссарий:**

**Брейншторминг** – методика стимуляции творческой активности и продуктивности, исходящая из предположения, что при обычных приемах обсуждения и решения проблем возникновению новаторских идей препятствуют контрольные механизмы сознания, которые сковывают поток этих идей.

**Тренинг** – прикладной раздел социальной психологии, представляющий собой совокупность групповых методов формирования умений и навыков самопознания, общения и взаимодействия людей в группе.

**Методология** – путь исследования или познания, система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности.

**Принцип системности** – методологический подход к анализу психических явлений, когда соответствующее явление рассматривается как система.

### **Темы для обсуждения в семинарских занятиях:**

1. Социально-психологические условия работы в аудиториях.
2. Методы эффективного обучения и их организация.
3. Проведение брейншторминга, дискуссии и тренингов.
4. Виды дискуссии. Правила проведения письменной дискуссии.

### **Темы самостоятельных работ:**

1. Своеобразие педагогического общения в процессе обучения.
2. Социально-психологическая значимость методы дискуссии.
3. Правила проведения дискуссий в малых и больших группах.
4. Технология проведения брейншторминга.
5. Методы эффективного проведения дискуссии.
6. Нужны ли письменные дискуссии?

### **Задачи и упражнения:**

1. Для проведения брейнштурминга можно рекомендовать следующие темы:

- плохой руководитель - это
- хорошая (“плохая”) лекция - это.
- если Я проявлю безразличность.
- какой будет молодёжь XXI века?

живые существа в иных планетах

2. “ЗНАКОМСТВО”

### **Литература:**

1. Каримов И.А. “Гармонично развитое поколение - основа прогресса”. Речь на 9 Сессии Олий Мажлиса РУз 29 августа, 1997.

2. Каримов И.А. Мыслить и работать по-новому - требование времени. Ташкент, “Узбекистон”, 1997. Т.5.

3. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М., 1997.

4. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.

5. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер», 2004.

6. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.

7. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.

8. Фрейд. З. Психология бессознательного. «Питер», 2003.

9. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.

10. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М., 2000.

11. Газиев Э.Г. Менеджмент психологии. “Узбекистон”, 2002.

12. Крылов С.А. Психология. Учебник. “Питер”, 2003.

13. Немов Р.С. Психология. Учебник в 3 т. “Питер”, 2003.

### **Интернет ссылка:**

Психпортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com.](http://ur.piter.com/) - электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: seales2piter.msk.ru

## Применение педагогических технологий

### Технологическая карта (вариант) на проведение занятия по предмету «Психология» в ТАДИ (на одной площади обзора)

Тема : Индивидуальные особенности личности и их диагностика. Ожидаемые результаты учения или задачи обучающихся		
что знает и понимает (когнитивные или познавательные цели)	что делает (психомоторные цели)	что чувствует (аффективные или эмоционально-ценностные цели)
конкретизирует и дает определение понятиям «темперамент», «характер», «способности» (кластер, синквейн)	определяет структуру личности	осознает важность понимания поведения человека, проявляет заинтересованность
перечисляет типы нервной системы по Павлову (чтение с применением «инсерт», таблица ЗХУ)	раскрывает динамические особенности протекания психических процессов	проявляет повышенную мотивацию , любознательность
раскрывает понятие психической активности ( «кластер»,» брейншторминг», «инсерт»)	диагностирует личность по поведенческому репертуару	проявляет понимание важности практического приложения изучаемого вопроса
объясняет врожденное и приобретенное в способностях личности (таблица «ЗХУ», кластер)	раскрывает сущность фенотипа и генотипа	повышается самооценка в результате расширения кругозора

Основные учебные вопросы	Мотивация и активизация обучающихся (зачем им надо изучать, что они будут делать с этими знаниями, как они пригодятся в жизни):	Обеспечение занятия
1. Темперамент – биологический фундамент личности	Будете знать : 1.Как правильно диагностировать темперамент с целью прогнозирования реакций , поведения в целом.	Литература: Дружинина В. «Психология». Учебник для экономических вузов. «Питер», 2004.
2.Характер как психологические мускулы личности	2. В каких случаях проявляется истинный характер	Крылов А.В. «Психология». Учебник. «Питер», 2004.
3. Психологическая структура способностей	3. Как определить задатки, чем отличается талант от гениальности	Д.Майерс.»Психология». «Питер», 2004.

Контрольные вопросы:

1. Как влияет темперамент на успех в профессиональной деятельности.
2. Определите психологическую структуру способностей.
3. Объясните природу способностей.
4. Назовите факторы, способствующие расцвету способностей.

### **2.3. Тематика самостоятельных работ, рефератов:**

1. Вопросы воспитания молодёжи в психологии.
2. Роль психологии в формировании духовности молодёжи.
3. Место и сущность предмета психологии в решении задач, поставленных Программой подготовки национальных кадров.
4. Основные направления западной психологии и их влияние на развитие психологии.
5. Естественно-научные основы психологии.
6. Значение психологических знаний в развитии народного хозяйства.
7. Прикладные аспекты психологии.
8. Психологические тесты и их возможности.
9. Тесты для определения умственного уровня личности.
10. Факторы нормального развития личности
11. Концепция самовоспитания
12. Критерии самооценки и их зависимость от среды
13. Проблемы устойчивости особенностей личности.
14. Роль семьи в социализации личности.
15. Роль школы в социализации личности.
16. Формальные и неформальные институты социализации.
17. Сущность ответственности в формировании направленности личности
18. Проблемы устойчивости и изменчивости особенностей личности.
19. Интересы, желания как важный фактор мотивации личности.
20. Убеждения и их роль в поведении человека.
21. Агрессивность как проявление фрустрации.
22. Широта интересов и всестороннее развитие личности.
23. Индивидуальные различия памяти.
24. Теории о памяти в психологии.
25. Психологические методы для развития памяти.
26. Мнемотехнические приемы и их значение для запоминания.
27. Логические операции и их влияние на развитие умственного потенциала человека.
28. Интеллект человека как совокупность познавательных способностей человека.
29. Современные трактовки интеллекта.
30. Виды мышления и их проявления в различной деятельности человека.
31. Способность, одарённость, талант: взаимосвязи и различия.
32. Индивидуальные различия и проблема способности

33. Отличие таланта от гения.
34. Влияние темперамента на профессиональную деятельность человека - как определяющий фактор успеха.
35. Роль специальных методик в развитии способностей.
36. Способность, одарённость, талант: взаимосвязи и различия.
37. Индивидуальные различия и проблема способности
38. Отличие таланта от гения.
39. Влияние темперамента на профессиональную деятельность человека - как определяющий фактор успеха.
40. Роль специальных методик в развитии способностей.
41. Проблема личности и его развития в возрастной психологии.
42. Методы изучения разных возрастных периодов.
43. Психологический анализ аттракции.
44. Критерии любви и верности юношества.
45. Воспитание гражданских и моральных чувств молодёжи.
46. Проблема личности и его развития в возрастной психологии.
47. Методы изучения разных возрастных периодов.
48. Психологический анализ аттракции.
49. Критерии любви и верности юношества.
50. Воспитание гражданских и моральных чувств молодёжи.
51. Проблема личности и его развития в возрастной психологии.
52. Методы изучения разных возрастных периодов.
53. Психологический анализ аттракции.
54. Критерии любви и верности юношества.
55. Воспитание гражданских и моральных чувств молодёжи.
56. Своеобразие общения детей и взрослых.
57. Техника и стратегия делового общения.
58. Секреты влиятельного общения.
59. Великие мыслители об этике и мастерстве общения.
60. Этика и психология человеческих взаимоотношений.
61. Социально-психологический тренинг и способы обучения людей к межличностному общению.
62. Эффективность групповой деятельности.
63. Психологические явления происходящие в коллективе.
64. Природа лидерства.
65. Харизматический лидер.
66. Своеобразие педагогического общения в процессе обучения.
67. Социально-психологическая значимость методы дискуссии.
68. Правила проведения дискуссий в малых и больших группах.
69. Технология проведения брейншторминга.
70. Методы эффективного проведения дискуссии.
71. Нужны ли письменные дискуссии?

#### **2.4. Темы для самообразования:**

1. Зигмунд Фрейд и его теория личности.
2. Механизмы психологической защиты.
3. Психологические типы по К. Юнгу.
4. Локус контроля и его влияние на жизнь.
5. Правила делового общения.
6. Стратегии риторического искусства.
7. Типология личности по Г. Айзенку.
8. Классификация характера по Д. Олпорту.
9. Классификация личности по Ле-Сенна.
10. Влияние на интеллект социальных факторов.
11. Стереотипы и их влияние на общение в психологии.
12. Предвззудки как характеристика личности.
13. Стрессовые ситуации и методы адаптации .
14. Классические теории личности в психологии.
15. Психология эмоций.
16. Психологии лжи.

### **3. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

#### **3.1. Основная литература.**

1. Каримов И.А. Узбекистан, устремленный в XXI век. Т., «Узбекистан»,1996.
2. Каримова В.А., Акрамова Ф.А. Психология. Текст лекций.Т.,2002.
3. Гримак Л.П. Резервы человеческой психики. М.,1998.
4. Гамильтон Я. Что такое психология. «Питер», 2002.
5. Айзенк М., Психология для начинающих, «Питер»,2004.
6. Зимбардо Ф. Социальное влияние. «Питер»,2000.
7. Корнилова Т. Введение в психологический эксперимент. М.,1997.
8. Ананьев Б. Человек как предмет познания. «Питер», 2001.
9. Хьелл Л., Зиглер Д. «Питер»,2004.
10. Дружинина В. Психология. Учебник «Питер», 2003.
11. Бурлачук Л. Психодиагностика. Учебник. «Питер», 2002.
12. Фрейд.З. Психология бессознательного. «Питер, 2003.
13. Клонингер С. Теории личности. Учебник. «Питер». 2003.
14. Шипунь Н. Основы управленческой деятельности. М,2000.
15. Газиев Э.Г. Менежмент психологии. “Узбекистон”, 2002.

#### **3.2. Дополнительная литература**

1. Бернс Э. Люди, которые играют в игры. М, «Интра», 2000.
2. Вертгеймер М. Продуктивное мышление. М,1999.
3. Ендольцев Ю. Знакомимся с психологией.М.,199.
4. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. «Питер», 2001.
5. Рогов Е. Настольная книга практического психолога. М, «Прогресс», 1998.
6. Фрейд З. Толкование сновидений. М, «Интра».2000.

#### **3.3. Интернет ссылка:**

Психопортал - столица сетевой психологии

[http \ psy.piter.com/](http://psy.piter.com/) - новости психологии, психологические тесты, профессиональная помощь психологов специалистов.

[http \ ur . piter.com](http://ur.piter.com) - электронные книги и статьи по психологии, свежая информация из мира психологии

<http://influenceatwork.com/>

e-mail: [seales2piter.msk.ru](mailto:seales2piter.msk.ru)

## ТЕСТЫ по курсу ПСИХОЛОГИЯ

1 Научный метод

- а) рационалистичен;
- б) состоит главным образом в проверке гипотез;
- в) субъективен;
- г) верны все ответы.

2.Первая психологическая лаборатория была создана

- а) Вундтом;
- б) в 1732 г.;
- в) для изучения функций сознания;
- г) верны все ответы.

3. Схема S - R делает упор на

- а) объективное описание поведения
- б) бесполезность концепции сознания
- в) соответствие между реакцией и стимулом
- г) верны все ответы.

4. Гуманистический подход

- а) носит детерминистский характер
- б) направлен на расцвет потенциальных возможностей индивидуума
- в) основан на изучении приемлемых форм поведения
- г) верны все ответы.

5. Эkleктический подход ставит своей целью

- а) отбросить данные, полученные разными направлениями
- б) выбрать наиболее полезные концепции и методы
- в) доказать обоснованность определенных взглядов.

6. Клинический психолог

- а) играет ту же роль, что и психиатр
- б) всегда работает в частном кабинете
- в) занимается лишь случаями, требующими применения терапии
- г) работает только в больницах

д) все ответы неверны.

7. Психолог консультант

- а) работает с обращающимися к нему людьми
- б) имеет дело главным образом с такими проблемами , как самоубийство и наркомания
- в) помогает организациям находить нужные ответы на проблемы, касающиеся людей
- г) проводит психотерапию
- д) верны все ответы.

8. Изучением связей между нервной системой и поведением занимается главным образом

- а) зоопсихология
- б) парапсихология
- в) психофармакология
- г) психофизиология
- д) все ответы неверны

9. Независимая переменная всегда вводится

- а) в экспериментальную группу
- б) в контрольную группу
- в) в обе группы
- г) все ответы верны
- д) все ответы неверны.

10. Двойной слепой метод позволяет избежать

- а) эффекта Розенталя
- б) эффекта Хоторна
- в) субъективных интерпретаций
- г) верны все ответы
- д) эффект Пигмалиона

11. Самооценка личности - это

- а) теория о самом себе
- б) регулятор поведения
- в) представления о своих возможностях
- г) Я-концепция
- д) все ответы верны.

12. Психическая деятельность начинается с

- а) с осознания себя
- б) с осознания внешнего мира



- в) с осознания своих возможностей
- г) все ответы верны
- д) все ответы неверны

13. По Роджерсу равновесие реального «Я» нарушается, когда оно

- а) слишком полно соответствует идеальному «Я»
- б) деформируется под влиянием определенного жизненного опыта
- в) перестает соответствовать представлениям человека о самом себе
- г) ни один из ответов не верен.
- д) все ответы верны.

14. Чем сильнее у человека «Я», тем выше его способность

- а) отыскивать реалистичные решения проблем
- б) руководствоваться принципом реальности
- в) регулировать конфликты между «Оно» и «Сверх-Я»
- г) потворствовать своему либидо
- д) все ответы верны.

15. По теории Фрейда либидо - это энергия

- а) соответствующая потребности в самореализации личности
- б) возникающая в результате подавления полового влечения
- в) лежащая в основе жизненных влечений
- г) лежащая в основе взаимодействий между людьми
- д) все ответы верны.

16. Первичное импульсивное состояние (биологическое побуждение)

- а) вызывает гомеостатическое поведение
- б) лежит в основе первичных потребностей
- в) возникает при любом нарушении равновесия в организме
- г) стремится к поддержанию своего состояния
- д) все ответы верны

17. По мнению психологов -когнитивистов, все виды нашего поведения

- а) обусловлены внутренней мотивацией
- б) являются результатом «силы», действующей в критические моменты
- в) в основном мотивируются достижением конечной цели
- г) в его основе лежит самоактуализация
- д) ни один из ответов не верен.

18. По мнению Маслоу, потребность в самореализации проявляется

- а) одновременно с другими потребностями
- б) у людей, стремящихся к самоуважению
- в) у большинства людей

- г) наряду с достижением личной гармонии
- д) ни один ответ не верен.

19. Сенсорная память

- а) действует на уровне рецепторов
- б) действует меньше одной секунды
- в) лежит в основе последовательных образов
- г) является иконической памятью.
- д) все ответы верны.

20. Кратковременная память

- а) длится до двух минут
- б) обладает емкостью, не превышающей 11 элементов
- в) позволяет долго помнить телефонный номер
- г) все ответы не верны
- д) все ответы верны

21. Когда мы забываем прийти на важное свидание, то это обусловлено

- а) торможением
- б) активным забыванием
- в) мотивированным забыванием
- г) с понижением памяти
- д) все ответы верны.

22. Наше восприятие мира связано

- а) с культурой, к которой мы принадлежим
- б) с практикой
- в) с опытом
- г) от уровня интеллекта
- д) все ответы верны.

23. Принцип дополнения состоит в том, что мозг стремится

- а) дополнить плохо очерченный круг
- б) сгруппировать близко расположенные друг к другу элементы
- в) сгруппировать сходные элементы
- г) создать иллюзию
- д) все ответы верны.

24. Из всех стратегий мышления систематический перебор

- а) наиболее утомителен
- б) является наиболее строгим методом
- в) реже всего используется

- г) является наиболее пассивным
- д) все ответы верны.

25. Согласно Пиаже, развитие мышления связано главным образом с

- а) с развитием речи
- б) с взаимодействием организма и окружающей среды
- в) с угасанием процесса ассимиляции
- г) с процессом дисимилиации
- д) все ответы неверны.

26. В современном определении интеллекта основной упор делается на то, что он

- а) наследуется
- б) представляет собой способность адаптироваться к окружающей среде
- в) в основном приобретается
- г) неравномерно распределен у представителей разных рас
- д) все ответы верны.

27. Нахождение оригинальных решений обусловлено

- а) установлением связи с прошлым опытом
- б) с конвергентным мышлением
- в) с инсайтом
- г) с дивергентным мышлением
- д) все ответы неверны.

28. Какая из перечисленных черт не является специфичной для творческого мышления

- а) пластичность
- б) надежность
- в) гибкость
- г) оригинальность
- д) оригинальность

29. Какие из этих слов наиболее ассоциируются со словом лидер

- а) харизма
- б) авторитарность
- в) интеллект
- г) креативность
- д) власть вознаграждения

30. Основной постулат власти

- а) авторитарность
- б) власть закона

- в) власть принуждения  
д) убеждение

## ОГЛАВЛЕНИЕ

№	Название раздел и тем	Стр.
1.	Краткая аннотация	
2.	Сведения об авторах	
1.	Тема 1. Актуальные задачи предмет психологии.	4
2.	Тема 2. Современные методы психологии. Прикладные методы психологии в условиях рыночных отношений.	18
3.	Тема 3. Проблема личности и общества в психологии. Психологические закономерности в управлении обществом. Психологические факторы воздействия на личность. Факторы формирования духовности.	30
4.	Тема 4. Деятельностная активность личности. Виды деятельности. Мотивация управления. Мотивы социального поведения. Осознанные и неосознанные мотивы.	46
5.	Тема 5. Познавательная деятельность личности. Критерий познания и его адекватность. Управление восприятием, вниманием, памятью.	60
6.	Тема 6. Мышление и условия самостоятельного мышления. Креативное и логическое мышление - как фактор воспитания здоровой духовности и убежденности.	73
7.	Тема 7. Индивидуальные особенности личности и их диагностика. Значение изучения характера, темперамента и способностей личности.	84
8.	Тема 8. Возрастные особенности развития личности. Психология юношества и зрелости.	94
9.	Тема 9. Личность в системе человеческих взаимоотношений. Техника и стратегия общения. Проблема социального влияния в психологии. Секреты эффективного влияния.	105
10.	Тема 10. Организация деятельности в группах. Виды групп. Групповая совместимость, конформизм. Лидерство.	118
11.	Тема 11. Современные педагогические и психологические технологии обучения в условиях групп.	131
12.	Применение педагогических технологий в предмете	139

13	Применение информационных технологий в предмете	142
14	Оглавление	148