Отлично! Я подготовлю краткие, но полные ответы на каждый из твоих вопросов, оформив их в виде списка по пунктам. Скоро вернусь с результатом!

**Краткие ответы на вопросы по психологии (65–90)**

**65) Виды мотивов. Ведущий мотив**

**Виды мотивов:** В психологии выделяют различные виды мотивов – внутренние и внешние, сознательные и неосознанные, биологические и социальные. Например:

* **По источнику:** *Внутренние* мотивы (связанные с собственными потребностями и интересами) и *внешние* мотивы (обусловлены внешними обстоятельствами, наградами или наказаниями) ([Мотивация — Википедия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2_(%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F)#:~:text=%D0%92%D0%BD%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8F%D1%8F%20%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20,%D0%BF%D0%BE%20%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E%20%D0%BA%20%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%20%D0%BE%D0%B1%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%D0%BC%D0%B8)).
* **По направленности:** мотивы достижения положительных результатов (*приближения к цели*) и мотивы избегания отрицательных последствий (*избегания неудач*) ([Мотивация — Википедия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2_(%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F)#:~:text=%D0%A0%D0%B0%D0%B7%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%B0%D1%8E%D1%82%20%D0%B4%D0%B2%D0%B0%20%D0%BE%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D1%82%D0%B8%D0%BF%D0%B0%20%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8%3A,%D0%B8%D0%BB%D0%B8%20%C2%AB%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%20%D0%BA%D0%BD%D1%83%D1%82%D0%B0%20%D0%B8%20%D0%BF%D1%80%D1%8F%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0%C2%BB)).
* **По происхождению:** *биологические* (естественные потребности – пища, сон, безопасность) и *социальные* (приобретённые в обществе – успех, признание, власть).
* **По степени осознанности:** *осознанные* (человек понимает, что им движет) и *неосознанные* (скрытые, действующие без прямого осознания).

**Ведущий мотив:** это главный, доминирующий мотив, который преобладает в системе мотивации личности в данный период. Ведущий мотив определяет направленность деятельности человека и подчиняет себе другие мотивы. Например, у студента в период сессии ведущим мотивом может стать успешная сдача экзаменов (учебно-познавательный мотив), и ради этого он может временно отодвинуть другие желания. Ведущий мотив часто связан с наиболее значимой потребностью или целью личности и обеспечивает устойчивость и целенаправленность поведения.

**66) Понятие воли в психологии**

**Определение воли:** Воля в психологии – это сознательная способность человека управлять своим поведением и деятельностью. Проявляется она в умении принимать обдуманные решения и настойчиво воплощать их в жизнь, преодолевая внутренние и внешние трудности. Иными словами, воля – это комплекс высших психических процессов, связанный с самоконтролем и активной регуляцией действий ([Воля — Википедия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D1%8F#:~:text=,%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D1%8B%20%D0%BD%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%20%D0%B8%D0%BD%D1%8B%D0%BC%D0%B8%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8%2C%20%D0%B2)). Благодаря волевым усилиям человек может действовать вопреки сиюминутным желаниям или внешнему давлению, следуя поставленным целям.

**Основные характеристики волевых действий:** Волевое поведение включает целенаправленность, решимость, выдержку, самостоятельность и ответственность. Волевое решение предполагает борьбу мотивов (выбор между «хочу» и «надо») и преодоление колебаний. Когда решение принято, воля помогает удерживать выбранный курс, несмотря на возможные препятствия или усталость.

**Функции воли:** Воля выполняет ряд важных функций в психике: она позволяет человеку сознательно **ставить цели** и действовать согласно им; **мотивирует** к преодолению препятствий; обеспечивает **контроль** над импульсами и эмоциями; поддерживает **саморегуляцию** и дисциплину поведения. Воля тесно связана с личностными качествами – например, такие черты характера, как решительность, настойчивость, дисциплинированность, отражают развитость волевой сферы.

Таким образом, **воля** – это психологический механизм, благодаря которому личность становится **активным субъектом** своей деятельности: самостоятельно принимает решения и отвечает за их реализацию ([Воля — Википедия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D1%8F#:~:text=,%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D0%BC%20%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B5%D0%B9%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%D0%B8%20%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F)). Развитая воля способствует успешному достижению целей и преодолению жизненных трудностей.

**67) Темперамент, характер и способности**

**Темперамент:** это совокупность врождённых индивидуальных свойств психики, определяющих динамику поведения и реакций человека. Темперамент отражает **динамические особенности** психических процессов – скорость, ритм, интенсивность реакций, уровень эмоциональной возбудимости ([Темперамент — Википедия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82#:~:text=%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%CC%81%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%20%28%D0%BB%D0%B0%D1%82,3)). Классически выделяют четыре типа темперамента (сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик) – чистые типы встречаются редко, чаще наблюдаются смешанные. Темперамент относится к **биологически обусловленным** особенностям человека, его основы закладываются генетически и нервной системой ([Темперамент — Википедия](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82#:~:text=%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%2C%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%B8%D1%8F%20%D0%B2%20%D0%BD%D0%B5%D0%B9%D1%80%D0%BE%D1%85%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9,4)). Он влияет на стиль поведения, но **не предопределяет социальное поведение** – человек любого темперамента может развивать различные качества характера.

**Характер:** это совокупность относительно устойчивых **психологических свойств личности**, которые проявляются в типичных способах поведения и отношениях человека с миром. Если темперамент описывает **как** человек делает (быстро или медленно, спокойно или эмоционально), то характер – **что и зачем** он делает. Характер формируется в процессе жизни под влиянием воспитания, социального окружения и собственного опыта. К чертам характера относят, например, честность, трудолюбие, общительность, эгоизм, решительность и т.д. Характер отражает **отношение личности** к окружающим людям, к труду, к себе, к вещам. Он во многом опирается на темперамент (биологическую основу), но складывается из приобретённых качеств – поэтому характер можно в определённой мере воспитывать и изменять.

**Способности:** это индивидуально-психологические особенности человека, которые обусловливают **успешность выполнения определённой деятельности**. Способности обеспечивают лёгкость овладения навыками и знаниями в той или иной области. Различают **общие способности** (интеллект, память, воображение – помогают в широком спектре задач) и **специальные способности** (математические, художественные, музыкальные, спортивные и др. – помогают в конкретной сфере). Способности не сводятся к знаниям или умениям, но позволяют их быстро приобретать. Они имеют биологические предпосылки (например, особенности мозга, сенсорные данные), но развиваются только в деятельности и обучении. Высокий уровень способностей проявляется в таланте и гениальности.

**Взаимосвязь:** Темперамент, характер и способности – три важнейших аспекта личности. **Темперамент** – природный фундамент, от которого зависит форма поведения. **Характер** – социально обусловленное содержание поведения, система мотивов и привычных черт. **Способности** – потенциал человека в деятельности. Человек с любым темпераментом может выработать положительные черты характера при благоприятном воспитании, а развитие способностей требует как задатков, так и тренировок. В целом гармоничная личность предполагает учёт своего темперамента, воспитание характера и развитие способностей.

**68) Сущность и виды психологического воздействия**

**Сущность психологического воздействия:** Психологическое воздействие – это **влияние одного человека на психику и поведение другого** при общении. Его цель – изменить состояние, отношение или поведение партнёра без прямого принуждения, а с помощью психологических средств (слов, эмоций, убеждений). По сути, это любое целенаправленное **воздействие на мысли, чувства, волю другого человека**, чтобы вызвать у него определённую реакцию.

**Виды психологического воздействия:** В общении различают несколько основных видов психологического влияния:

* **Убеждение:** воздействие посредством логических доводов, фактов и аргументов. Осуществляется через разъяснение, доказательство, апелляцию к разуму собеседника. Цель – добровольное принятие другой точкой зрения благодаря её обоснованности.
* **Внушение:** воздействие, рассчитанное на **без kritического восприятия** информации. При внушении сообщается установка или идея, которая принимается человеком на веру (часто авторитетом или настойчивым повторением), минуя его аналитическое мышление. Внушение нередко происходит в состоянии повышенной доверчивости или эмоционального возбуждения.
* **Заражение:** **эмоциональное воздействие**, при котором передаётся определённое душевное состояние от одного к другому. Пример – паника, смех, воодушевление толпы. Механизм заражения основан на непроизвольном подражании эмоциям: человек «заражается» настроением окружающих.
* **Подражание:** влияние примером, когда один человек осознанно или неосознанно копирует поведение, манеры, поступки другого. Особенно сильно подражание проявляется у детей (они повторяют за взрослыми), а также в новых для человека ситуациях, когда он берёт модель поведения у авторитета.
* **Манипулирование:** скрытое воздействие, при котором инициатор побуждает другого выполнить нужные действия, **не раскрывая** истинных целей. Манипулятор использует психологические приёмы (лесть, провокацию чувства вины, ложь и пр.), чтобы незаметно для человека добиться желаемого.

Все эти виды воздействия могут сочетаться на практике. **Этическая сторона** важна: воздействие может быть **позитивным** (убеждение, воспитание, вдохновение) или **негативным** (манипуляция, психологическое давление). Понимание механизмов психологического влияния помогает лучше защищаться от нежелательной манипуляции и эффективно убеждать других.

**69) Мотивация достижения успеха или избегания неудач**

В теории мотивации выделяют **две противоположные направленности**: стремление к успеху и избегание неудачи. Оба мотива могут присутствовать у человека, но обычно один доминирует и влияет на поведение:

* **Мотивация достижения успеха:** характеризуется преобладанием **потребности в достижении** положительного результата. Человек, мотивированный на успех, ставит амбициозные цели и получает удовлетворение от их достижения. Ему свойственны уверенность в себе, инициативность, оптимизм. Такие люди **не боятся умеренного риска**: задачи средней сложности для них предпочтительнее, потому что в них успех наиболее показателен. Неудачи воспринимаются как опыт, а успехи – как подтверждение собственных способностей, что подпитывает дальнейшую мотивацию. В поведении проявляется активность, упорство, стремление превзойти себя и других.
* **Мотивация избегания неудачи:** определяется преобладанием **страха провала** над желанием добиться успеха. Главная цель – **не допустить поражения**, сохранить чувство собственного достоинства. Человек с такой мотивацией часто склонен избегать ситуаций, где есть вероятность неудачи. Он может выбирать либо слишком лёгкие задачи (гарантированный успех, но мало достижений), либо чрезмерно трудные (чтобы оправдать возможный провал внешними обстоятельствами). Часто присутствует тревожность, неуверенность в себе, болезненное восприятие критики. Страх ошибки порой приводит к прокрастинации или отказу от новых возможностей. При удаче человек скорее испытывает облегчение («пронесло, не ошибся»), чем радость достижения.

**Влияние на деятельность:** Мотивация успеха обычно ведёт к более эффективной деятельности, инициативности, творческому подходу – человек фокусируется на **достижении позитивного результата**. Мотивация избегания неудач может приводить к излишней осторожности, стрессу и нереализованным возможностям, поскольку внимание направлено на **предотвращение негативного исхода**. Тем не менее, оба мотива могут стимулировать работу: страх провала иногда тоже заставляет действовать, чтобы избежать неприятностей. Идеально, когда у человека сформирована **преимущественно мотивация достижения**, подкреплённая здоровым анализом рисков, – тогда он смело идёт к успеху, но и учится на ошибках, не боясь их.

**70) Принятие решений и проблема выбора. Воля и личность**

**Принятие решений и проблема выбора:** Принятие решения – это процесс выбора одного из нескольких вариантов действия. Проблема выбора возникает, когда альтернативы имеют сравнимую привлекательность или, наоборот, каждая связана с рисками и потерями. В таких ситуациях человек переживает **внутренний конфликт мотивов**: разные желания, цели или ценности конкурируют друг с другом. Пример – выбор между карьерой и личной жизнью, между двумя привлекательными предложениями работы и т.д. Принятие решения требует оценки информации, прогнозирования последствий и соотнесения с собственными приоритетами. **Проблема выбора** часто сопровождается сомнениями, эмоциональным напряжением, страхом ошибиться. Чем ответственнее решение, тем сильнее может быть психологическое давление.

**Роль воли:** Воля играет ключевую роль в завершении процесса принятия решения и реализации выбора. Когда разум взвесил *«за»* и *«против»*, именно волевое усилие позволяет **поставить точку** – принять окончательное решение, даже если остаются сомнения. Воля помогает преодолеть **нерешительность** и тревогу, связанные с неопределённостью выбора. Кроме того, после выбора воля обеспечивает **следование ему на практике**: например, человек решил бросить курить – необходимо волевое усилие, чтобы устоять перед соблазном закурить снова. Таким образом, воля превращает мысленный выбор в реальное действие, поддерживает приверженность принятому решению.

**Воля и личность:** Способность эффективно принимать решения и соблюдать их выполнение – важная характеристика зрелой личности. Связь воли и личности проявляется в чертах характера: **решительность** (умение быстро и твёрдо выбирать), **самостоятельность** (готовность опираться на собственное мнение), **ответственность** (готовность отвечать за последствия выбора). Люди различаются по своему **стилю принятия решений**: одни склонны долго колебаться, другие – действовать импульсивно. Воля позволяет найти баланс: не затягивать бесконечно выбор, но и не действовать необдуманно. Личностные ценности и мотивы определяют, какие варианты человек склонен предпочесть (например, альтруист выберет помочь другим ценой личных ресурсов). Но реализует эти ценности в поведении именно развитая волевая саморегуляция.

Итак, **принятие решений** – это интеллектуальный процесс выбора, а **воля** – та внутренняя сила, которая помогает этот выбор осуществить на практике. Развитая воля делает личность более самостоятельной и уверенной в своих решениях, преодолевая проблему выбора более конструктивно.

**71) Понятие стресса. Виды стресса. Понятие стрессоустойчивости**

**Понятие стресса:** *Стресс* – это состояние психического напряжения и физиологической реакции организма, возникающее в ответ на **экстремальные или напрягающие условия**. Термин ввёл Ганс Селье, определив стресс как неспецифический ответ тела на любое предъявляемое ему требование. В психологическом плане стресс возникает, когда человек воспринимает ситуацию как трудную, опасную или превышающую его способности справиться. Стресс сопровождается характерными эмоциями (тревога, раздражение, возбуждение), а также активацией нервной системы (выброс адреналина, повышение сердцебиения). Стресс — не всегда отрицательное явление: умеренный уровень мобилизует ресурсы организма и **стимулирует деятельность**, однако сильный или длительный стресс может вести к истощению и негативным последствиям для здоровья.

**Виды стресса:** Принято выделять несколько классификаций стресса:

* По **окраске эмоций**: *эустресс* и *дистресс*. **Эустресс** – «полезный» стресс, возникающий при позитивных событиях или умеренных вызовах (например, волнение перед соревнованием, которое улучшает концентрацию). Он переживается как возбуждение, азарт и может повышать эффективность. **Дистресс** – вредоносный стресс, связанный с ощущением угрозы или перегрузки; сопровождается негативными эмоциями (страх, гнев, беспомощность) и может разрушительно влиять на организм.
* По **длительности:** *острый* стресс (кратковременная реакция на единичное событие – например, неожиданная опасность, экзамен) и *хронический* стресс (длительное пребывание в стрессовых обстоятельствах – конфликт на работе, затяжная болезнь родственника). Острый стресс обычно быстро проходит после устранения стрессора, хронический же может привести к постоянному перенапряжению ресурсов организма.
* По **причинам:** *физиологический* стресс (вызван физическими факторами: боль, холод, физическое перенапряжение) и *психологический* стресс (вызван социальными или информационными факторами: большие нагрузки, конфликт, неопределённость). Психологический, в свою очередь, бывает *эмоциональный* (связанный с переживаниями) и *информационный* (при чрезмерном потоке информации или дефиците времени на её обработку).

**Понятие стрессоустойчивости:** *Стрессоустойчивость* – это способность человека **эффективно противостоять стрессу**, сохранять внутреннее равновесие и продуктивность деятельности даже под давлением неблагоприятных факторов. Стрессоустойчивый человек легче переносит трудности, быстрее адаптируется к изменениям, менее подвержен разрушительному влиянию дистресса. Такая устойчивость зависит от индивидуальных и приобретённых качеств: типа нервной системы, опыта преодоления трудностей, навыков саморегуляции. Развитие стрессоустойчивости связано с освоением методов **стресс-менеджмента**: умения правильно оценивать стрессоры, пользоваться поддержкой, отдыхать, позитивно мыслить, применять техники релаксации. По сути, стрессоустойчивость – важная черта личности, помогающая сохранять здоровье и эффективность в разнообразных жизненных ситуациях.

**72) Психология саморегуляции личности**

**Саморегуляция личности** – это способность человека **управлять своим внутренним состоянием и поведением**, согласуя их со своими целями и требованиями ситуации. Психология саморегуляции изучает, как человек **сознательно контролирует** мысли, эмоции, мотивы и действия, чтобы достигать поставленных задач и придерживаться норм.

Основные элементы саморегуляции:

* **Целеполагание:** личность ставит перед собой цели и идеалы, которые направляют её активность. Осознание цели – первый шаг к саморегуляции, поскольку задаёт критерий, с чем соотносить свое поведение.
* **Самомониторинг:** способность наблюдать за собой, отслеживать свое состояние и поступки. Человек оценивает: соответствуют ли его текущие действия избранной цели, не отклоняется ли он от намеченного курса. Сюда же относится **самоанализ**, рефлексия – осмысление причин своих успехов и неудач.
* **Самоконтроль:** умение **сдерживать импульсивные реакции** и нежелательные побуждения, а также **мобилизовать** волевые усилия, когда это необходимо. Например, проигнорировать отвлекающие стимулы, управлять эмоциями (не поддаться панике, гневу) и выдержать дисциплину выполнения плана.
* **Саморегулирование эмоциональных состояний:** применение техник успокоения или, наоборот, активизации. Например, при чрезмерной тревоге – использовать дыхательные упражнения, а при упадке сил – мотивирующие приёмы. Личность учится **самостоятельно выводить себя** из нежелательных психических состояний.
* **Коррекция поведения:** на основе самомониторинга и самоконтроля человек при необходимости вносит коррективы: изменяет тактику работы, ищет дополнительную мотивацию или поддержки, перенастраивает свои планы. Эта гибкость – важная часть саморегуляции.

Психология саморегуляции говорит о том, что человек не пассивно реагирует на обстоятельства, а может **активно влиять на самого себя**. Высокий уровень саморегуляции означает самостоятельность, ответственность, умение сохранять продуктивность даже при стрессе или внешних влияниях. Развитие саморегуляции происходит постепенно: от детской несдержанности к взрослой дисциплине – через воспитание, тренировку воли, накопление опыта преодоления трудностей. Методы развития саморегуляции включают постановку личных правил, планирование времени, тренинг волевых качеств, навыки эмоциональной саморегуляции (релаксация, позитивная саморечь) и др.

В итоге, **саморегуляция личности** обеспечивает целостность поведения: благодаря ей человек действует не хаотично под влиянием внешних стимулов или сиюминутных желаний, а в соответствии со своими ценностями, целями и сознательными намерениями.

**73) «Мы все родом из детства» (рассуждение)**

Выражение **«Мы все родом из детства»** подчёркивает огромную роль ранних лет жизни в формировании личности человека. Детство – это фундамент, на котором строится характер, привычки, мировоззрение. Именно в детстве человек получает первые впечатления о мире, усваивает образцы поведения от родителей и близких, переживает ключевые эмоциональные моменты.

**Влияние детства на личность:** Психологи едины во мнении, что **детские переживания и условия воспитания** во многом определяют дальнейшую жизнь. Например, стиль привязанности, сформированный в отношениях с родителями, часто отражается на том, как взрослый потом строит близкие отношения. Травмы или, наоборот, любовь и поддержка, испытанные ребёнком, откладываются в подсознании: незажившие обиды могут проявляться в виде неуверенности или агрессии, а тёплые воспоминания – давать внутреннюю опору и оптимизм. Через игру, обучение и общение в детстве закладываются базовые **социальные навыки** и **ценности**. Ребёнок, которому с ранних лет привили честность и трудолюбие, скорее всего, понесёт эти качества во взрослую жизнь. Даже черты темперамента проявляются уже в детстве, и окружающие либо принимают их, либо пытаются скорректировать – в любом случае, ребёнок запоминает отношение к своей естественной природе.

**Почему «родом из детства»:** Взрослый человек зачастую не осознаёт, насколько его нынешние реакции – эхо детства. Фразы, случайно брошенные родителями, могут стать **внутренним голосом** на всю жизнь (как установки типа «ты должен быть совершенным» или «мир опасен»). Детские радости и страхи превращаются в наши страсти и комплексы. Например, человек, которого в детстве часто критиковали, может вырасти чрезмерно самокритичным или жаждущим одобрения. А тот, кого поддерживали, вероятно, увереннее идёт на риск и открытие нового.

Размышляя о своём детстве, мы лучше понимаем самих себя. Недаром существует психотерапевтическая идея «встретиться со своим внутренним ребёнком» – найти в себе те детские потребности, которые не были удовлетворены, и постараться исцелить давние раны. Осознание влияния детства помогает нам **освободиться от негативных сценариев** или, наоборот, опереться на сильные стороны, заложенные с ранних лет.

Таким образом, *«мы все родом из детства»* означает, что **корни нашей личности** – в детских годах. Это призыв ценить важность детства: и собственного (понимать, откуда мы пришли), и детства наших детей (создавать для них любящую, поддерживающую среду). Понимая своё прошлое, человек может осознанно строить будущее, не будучи слепо связанным детскими программами.

**74) Соотношение темперамента и характера**

**Темперамент и характер** – это два разных аспекта личности, которые тесно взаимодействуют.

* **Темперамент** – природная основа личности, определяющая **стилевые особенности поведения**. Он врождён и практически не меняется: например, холерик от природы более импульсивен и энергичен, меланхолик – более чувствителен и медлителен. Темперамент задаёт **темп, силу и эмоциональную реактивность** человека (как быстро возникает и протекает реакция, насколько она интенсивна, как долго длится эмоциональное состояние).
* **Характер** – социально сформированная совокупность **индивидуальных черт**, отражающих **отношение человека** к миру, людям, деятельности и себе. Если темперамент – *как* действует человек, то характер – *что и почему* он делает. Характер формируется постепенно под влиянием воспитания, окружения, жизненного опыта и включает в себя моральные, волевые, эмоциональные качества (например, доброта, ответственность, настойчивость).

**Соотношение:**

1. **Темперамент влияет на форму проявления характера.** Врожденные свойства нервной системы будут придавать характерным чертам определённую окраску. Например, качество «общительность» у сангвиника и флегматика выглядит по-разному: сангвиник будет общаться живо, быстро заводить новых друзей, а флегматик тоже может быть общительным, но проявляет это спокойно, сдержанно. Таким образом, темперамент как бы определяет *стиль*, в котором проявляются черты характера.
2. **Характер может сдерживать или направлять темперамент.** Несмотря на природную эмоциональность, человек может воспитать в себе определённые реакции. Например, холерик по темпераменту склонен вспыхивать, но посредством воспитания характера (развития терпимости, самоконтроля) он может научиться **контролировать вспыльчивость**. Или меланхолик, склонный к замкнутости, может сознательно культивировать общительность и смелость.
3. **Независимость содержания характера от темперамента.** Любой тип темперамента не предопределяет моральные качества. Человек любого склада может быть честным или лживым, добрым или злым – эти качества относятся к характеру и зависят от **социальных условий**. Темперамент лишь делает проявление черты более или менее выраженным. Например, склонность к агрессии может частично зависеть от темперамента (силы возбуждения), но наличие самой черты агрессивности – это уже воспитание и жизненный путь.
4. **Взаимодополнение в структуре личности.** Темперамент обеспечивает энергетический и эмоциональный фон личности, а характер – её ценностно-мотивационное содержание. В совокупности именно они определяют индивидуальность человека: два человека с одинаковыми чертами характера могут сильно различаться поведением из-за разного темперамента, и наоборот, при схожем темпераменте люди отличаются ценностями и принципами.

**Вывод:** Темперамент можно рассматривать как **природный фундамент**, на котором **строится характер**. Учитывая темперамент, эффективнее воспитывать характер – например, активному ребенку (сангвинику или холерику) подойдут одни подходы, спокойному (флегматику) – другие. Для понимания человека важно видеть, что **темперамент задаёт скорость и силу реакций, а характер – направление этих реакций**. В повседневной жизни мы чаще оцениваем именно характер (поступки, мотивы), но темперамент объясняет, почему эти поступки совершаются именно так (импульсивно, обдуманно, эмоционально или хладнокровно).

**75) Определение характера. Акцентуации характера и воспитание**

**Определение характера:** *Характер* – это совокупность устойчивых индивидуальных черт личности, которые проявляются в **типичных способах поведения человека** и в его отношении к окружающей действительности. Проще говоря, характер определяет, **как человек обычно ведёт себя**: как он общается с людьми, как относится к труду, к самому себе, к трудностям. Черты характера формируются на основе темперамента под влиянием социального окружения и жизненного опыта. Характер включает моральные качества (честность, доброта, эгоизм), волевые качества (решительность, дисциплинированность, слабоволие), эмоциональные особенности (вспыльчивость, эмоциональная уравновешенность) и т.д. В отличие от мгновенных состояний или преходящих настроений, черты характера относительно **постоянны** и проявляются повторяющимся образом. Таким образом, характер – это *ядро личности*, отражающее систему отношений человека и выражающееся в его поступках.

**Акцентуации характера:** Акцентуация характера – это **чрезмерное выражение** отдельной черты или свойства характера, крайний вариант нормы, при котором определённые черты слишком усилены. Термин предложен психологом К. Леонгардом, а впоследствии разрабатывался А. Е. Личко применительно к подросткам. При акцентуации человек в обычных условиях остаётся в пределах психической нормы, но **уязвим** к определённым ситуациям. Например, при гипертимной акцентуации человек крайне оптимистичен, активен, коммуникабелен, но в условиях дисциплины и монотонности ему очень трудно. При тревожной (педантичной) акцентуации – человек обычно добросовестен, но чрезмерно беспокоится по мелочам, склонен к сомнениям. Важно понимать, что акцентуация – **не патология**, а крайняя граница нормы: черта характера настолько выражена, что создаёт проблемы в определённых ситуациях, но при благоприятных условиях этот же человек может прекрасно адаптироваться и добиться успеха благодаря своим особенностям (например, педант — отличный бухгалтер, истероид — талантливый артист и т.п.).

**Воспитание и акцентуации:** Роль воспитания в развитии характера огромна – правильный подход может **смягчить негативные черты** и поддержать положительные. В случае акцентуаций задача воспитания и самовоспитания – предотвратить перерастание акцентуации в патологию и **научиться компенсировать** её острые углы. Например, если подросток имеет склонность к демонстративности (истероидная акцентуация), важно направить его стремление быть в центре внимания в конструктивное русло – театр, спорт, лидерские обязанности, чтобы удовлетворить потребность в признании социально приемлемо. Если ребёнок сверхчувствителен и застенчив (сенситивный тип), нельзя его постоянно ставить в стрессовые ситуации, лучше постепенно приучать к ответственности, хвалить за маленькие успехи – так формируется уверенность. **Семья и школа** должны учитывать индивидуальность: жесткие рамки, одинаковые для всех, могут обострить проблемные черты. Вместо этого нужно развивать самосознание ребёнка: объяснять ему его сильные и слабые стороны, учить самоконтролю, принятию себя и других.

Правильно организованное воспитание способно **сгладить акцентуации**. Хотя базовые черты характера изменить трудно, можно научить человека управлять своими реакциями. Взрослый с акцентуацией, осознавая свои особенности, может выбирать подходящую профессию и окружение, где его черты будут **скорее плюсом, чем минусом**. Например, человек с возбудимым типом (склонность к вспышкам раздражения) может избегать работы, связанной с постоянным стрессом и провокациями, а заняться самостоятельной деятельностью, где он сам контролирует обстановку.

**Вывод:** *Характер* – это стойкий набор черт личности, а *акцентуации* – это чрезмерно выраженные черты. **Воспитание** играет профилактическую и корректирующую роль: понимание индивидуальных особенностей характера ребёнка позволяет подобрать подходящие методы воспитания, чтобы личность развивалась гармонично. Также и сам человек, зная свои акцентуации, может заниматься **самовоспитанием**, чтобы его характерные особенности не мешали, а помогали в жизни.

**76) Роль музыки в моей жизни**

*Роль музыки в жизни человека* – тема очень личная, и для каждого она может быть особенной. В моей жизни музыка занимает одно из ключевых мест, влияя на мое настроение, мысли и даже саморазвитие:

* **Эмоциональная поддержка:** Музыка для меня прежде всего – это **источник эмоций**. Когда мне грустно или тяжело, я включаю любимые мелодии, и они помогают пережить боль, дают утешение. Весёлая песня способна поднять настроение, развеять тревоги. По сути, музыка – это *язык чувств*, через который можно проживать и выражать то, что трудно сказать словами. Она разделяет со мной и радость, и печаль.
* **Средство самовыражения:** Не будучи профессиональным музыкантом, я всё равно использую музыку, чтобы выразить себя. Подбирая плейлист под своё состояние, я как будто рассказываю историю своей души. Кроме того, я люблю петь (хоть и для себя) – это даёт ощущение свободы, творческого самовыражения. В моменты творчества – будь то рисование, написание текста – фоновой музыкой я задаю себе вдохновение и ритм.
* **Концентрация и отдых:** Музыка играет роль фона в повседневной деятельности. Например, во время учёбы или работы я включаю негромкую инструментальную музыку – она помогает сосредоточиться, отсекает посторонние шумы. А после напряжённого дня спокойная мелодия способствует **расслаблению**, переключает мозг, позволяя отдохнуть. Определённые треки я ассоциирую с расслаблением – как сигнал, что пора отдыхать.
* **Связь с воспоминаниями:** Многие песни в моих плейлистах привязаны к важным моментам жизни. Прослушивая их, я **мысленно возвращаюсь** в те периоды – это и ностальгия, и осмысление пройденного пути. Саундтреки из детства, мелодии, которые слушал с близкими людьми – всё это часть моей истории. Таким образом, музыка хранит мои воспоминания и напоминает о том, кто я есть и откуда пришёл.
* **Развитие и вдохновение:** Через музыку я открываю новые культуры, эпохи, идеи. Мне нравится узнавать, как разные жанры отражают чувства и мировосприятие людей в разных уголках мира. Иногда текст песни или композиция заставляют задуматься о чём-то глубоком, увидеть проблему под другим углом – таким образом, музыка меня обогащает интеллектуально и духовно. Также, наблюдая за талантливыми музыкантами, я вдохновляюсь их мастерством, учусь лучше чувствовать прекрасное.

**Итог:** Музыка в моей жизни – это **универсальный компаньон**. Она со мной, когда весело, и когда трудно. Она делает будни ярче, помогает справиться со стрессом, лучше понять себя. Без музыки я чувствовал бы себя обделённым, словно лишённым красок в жизни. Каждая мелодия, которая мне дорога, – это словно друг, с которым пройдена часть пути. Именно поэтому роль музыки для меня неоценима: она влияет на мое настроение, вдохновляет на творчество, поддерживает эмоционально и связывает с лучшими моментами моей жизни.

**77) Структура, функции и виды коммуникаций**

**Структура коммуникации:** Под структурой коммуникации понимается состав элементов и процесс взаимодействия между ними при общении. В классической модели коммуникации выделяют основные элементы: **отправитель** (коммуникатор, источник сообщения), **сообщение** (информация, которую передают), **канал передачи** (способ – речь, письмо, жесты, технические средства), **получатель** (адресат, реципиент сообщения) и **обратная связь** (реакция получателя, отвечающая отправителю). Также учитывается **контекст** (ситуация, в которой происходит общение) и **код** (язык, знаки, на которых передается сообщение). В социальной психологии часто говорят о **трёх сторонах общения** – *коммуникативной*, *интерактивной* и *перцептивной*. Эти стороны отражают структурные аспекты: обмен информацией (коммуникативная), взаимодействие и организация совместной деятельности (интерактивная) и восприятие партнёрами друг друга (перцептивная). Таким образом, структура коммуникации – это каркас, на который опирается процесс общения: кто, что, как и с каким результатом передает.

**Функции коммуникации:** Коммуникация выполняет ряд важнейших функций в жизни людей и общества:

* **Информационная функция:** передача знаний, сведений, сообщений. Через общение люди обмениваются информацией, необходимой для ориентирования в мире и совместной деятельности.
* **Эмоциональная (экспрессивная) функция:** выражение и обмен чувствами, эмоциями. Общение помогает людям разделять радость, поддерживать друг друга в горе, выражать любовь, гнев, другие переживания. Это регулирует эмоциональное состояние и создаёт эмоциональные связи.
* **Регулятивная (управляющая) функция:** воздействие на поведение партнёра, координация совместных действий. С помощью коммуникации люди убеждают, просят, приказывают, договариваются – то есть управляют друг другом, организуют совместную работу, устанавливают правила и нормы.
* **Социализирующая функция:** через общение индивид приобщается к опыту общества, усваивает нормы, ценности, образцы поведения. Ребёнок, общаясь со взрослыми, учится речи, культурным правилам, ролям – происходит **социализация**. Взрослый, взаимодействуя с другими, тоже продолжает развиваться и адаптироваться в обществе.
* **Психологическая (поддерживающая) функция:** общение удовлетворяет базисную **потребность в принадлежности**. Через контакты с другими человек ощущает свою сопричастность, получает поддержку, утверждает самооценку. Общение часто служит средством снятия напряжения, формирования позитивной самоидентификации (“я не один, меня понимают”).
* **Креативная функция:** в процессе коммуникации рождаются новые идеи, происходит **совместное творчество**. Обсуждая, споря, люди создают новое – научные открытия, художественные решения, планы. Синергия коллективного ума – важный результат коммуникации.

**Виды коммуникаций:** Существует множество видов (классификаций) коммуникации, в зависимости от критериев:

* По **средствам передачи:** *вербальная* (словесная, речевая – устная или письменная речь) и *невербальная* (без слов – жесты, мимика, поза, интонация, зрительный контакт). В реальном общении обычно смешиваются обе – слова подкрепляются интонацией и жестами.
* По **количеству участников:** *межличностная* (две персоны или небольшой узкий круг – диалог, беседа), *групповая* (общение внутри группы, где участники взаимодействуют; например, дискуссия в команде) и *массовая* (один источник – много получателей; например, речь по телевидению, публикация в интернете). Также выделяют *организационную* коммуникацию (в формальных организациях) и *межкультурную* (между представителями разных культур).
* По **характеру взаимодействия:** *диалогическая* (взаимный обмен репликами, роль отправителя и получателя постоянно меняются) и *монологическая* (односторонняя передача – лекция, доклад, когда один говорит, остальные слушают; обратная связь ограничена).
* По **условиям контакта:** *непосредственная* (прямая, контакт лицом к лицу, живая речь) и *опосредованная* (с использованием средств связи: телефон, письмо, интернет – когда общение разделено пространством или временем).
* По **социальному контексту:** *официальная* (деловая, формальная – например, служебное совещание, где соблюдается субординация и этикет) и *неофициальная* (неформальная – дружеская беседа, семейный разговор, где стиль свободный).
* Отдельно можно назвать *коммуникацию человека с самим собой* (интрапсихическая, внутренний диалог) – когда мы мысленно рассуждаем, но это уже выходит за рамки социального общения.

Все эти виды дополняют друг друга. Понимание разновидностей коммуникации важно для развития эффективных навыков общения: мы по-разному строим разговор в зависимости от того, пишем ли письмо или говорим лично, общаемся с другом или выступаем перед аудиторией. Знание функций общения помогает осознанно использовать его возможности – информировать, убеждать, поддерживать и т.д.

**78) Сущность и виды психологического воздействия**

*(Вопрос повторяет пункт 68 – здесь представлены кратко те же идеи другими словами.)*

**Сущность психологического воздействия:** Психологическое воздействие – это целенаправленное **влияние на сознание, чувства и поведение** человека средствами общения. Оно происходит, когда один участник взаимодействия пытается изменить установки, эмоции или поступки другого без прямого принуждения, а используя психологические приёмы. По сути, любое общение содержит элементы влияния, но под психологическим воздействием обычно понимают **осознанное применение воздействующих методов** – убеждения, внушения, эмоционального влияния – для достижения определённого эффекта.

**Виды психологического воздействия:**

* **Убеждение:** рациональное воздействие через доводы, логику и доказательства. Цель – изменить мнение или побудить к действию путём рассудительного принятия позиций. Требует доверия к источнику и способности у воспринимающего критически мыслить.
* **Внушение (суггестия):** **непрямое внедрение мыслей** или состояний в психику человека в обход его критического контроля. Часто опирается на авторитет, эмоциональное состояние или повторение. При внушении человек принимает идею как бы на веру, иногда даже не осознавая этого. Пример – гипноз или просто сильное внушающее заявление, сказанное уверенным тоном.
* **Эмоциональное заражение:** распространение **эмоционального состояния** от одного к другому. Люди бессознательно копируют эмоции собеседника. Смех одного может вызвать смех у других, паника – охватить толпу. Такое влияние особенно сильно в больших группах и при тесном эмоциональном контакте.
* **Подражание:** усвоение манер, образа действий другого человека. Модель поведения одного становится образцом для другого. Подражание может быть осознанным (ученик перенимает стиль учителя) или неосознанным (автоматически говорим схожим тоном со своими друзьями).
* **Манипуляция:** скрытое воздействие, при котором влиятель стремится получить от другого определённое поведение **в своих интересах**, маскируя свои истинные намерения. Манипулятор играет на слабостях, потребностях, используя лесть, шантаж, дезинформацию. Жертва манипуляции думает, что сама приняла решение, хотя на самом деле её подтолкнули.
* **Доверительное внушение (пропаганда, реклама):** формы воздействия, комбинирующие элементы убеждения и внушения, часто через массовую коммуникацию. Используют как рациональные аргументы, так и эмоциональные образы, повторение, чтобы сформировать убеждения или мотивировать людей (купить товар, поддержать идею).

Важно отметить: **психологическое воздействие** может быть **конструктивным** (например, педагогическое воздействие, побуждающее ученика учиться, терапевтическое внушение для избавления от фобии) и **деструктивным** (манипуляции, злоупотребление влиянием). От умения распознавать виды воздействия зависит психологическая защищенность личности. Также, владея техниками влияния, человек может **эффективнее общаться**: вдохновлять, убеждать, передавать знания, не прибегая к насилию или давлению.

**79) Смысл жизни, жизненные цели и программы**

**Смысл жизни:** Смысл жизни – это **главная жизненная идея или ценность**, придающая направленность существованию человека. Проще говоря, это ответ на вопрос: *“Для чего я живу? В чём высшая цель моего существования?”*. Смысл жизни сугубо индивидуален: для одного – это семья и воспитание детей, для другого – служение Богу или людям, для третьего – самосовершенствование, творчество, познание мира, достижение успеха или наслаждение моментом. Нередко смысл жизни связан с ощущением **полезности**, **значимости**, выходом за пределы чисто личных интересов. По мнению психологов (в частности, гуманистических, как Виктор Франкл), наличие осознанного смысла жизни крайне важно для психологического благополучия: это источник мотивации, стойкости перед трудностями, удовлетворённости. Когда человек видит смысл в своих страданиях или усилиях, ему легче их переносить. Смысл жизни может меняться в разные периоды: в юности поиск смысла только начинается, в зрелости человек реализует найденный смысл, в кризисные периоды возможно переосмысление ценностей.

**Жизненные цели:** Из глобального смысла жизни вытекают конкретные **жизненные цели** – то, чего человек стремится достичь в течение своей жизни. Если смысл – это обобщённая миссия, то цели – более определённые ориентиры на пути к осуществлению этого смысла. Например, если смысл видится в помощи людям, целями могут стать: получить профессию врача, открыть благотворительный фонд, вылечить определённое число пациентов. Жизненные цели могут быть долгосрочными (на десятилетия вперёд) и ближними, ступенчатыми. Они охватывают разные сферы: карьеру, семью, саморазвитие, материальное благополучие, творчество. Важна **иерархия целей**: первостепенные (главные) и второстепенные. Чётко осознавая свои цели, человек эффективнее планирует время и ресурсы, лучше понимает приоритеты. Жизненные цели вдохновляют и структурируют жизнь. Однако если цели слишком размыты или навязаны извне, человек может чувствовать внутренний конфликт или пустоту, достигнув их. Поэтому важно, чтобы цели были **связаны с истинными ценностями**, со смыслом, который человек сам принимает.

**Жизненные программы:** Жизненная программа – это **план реализации жизненных целей**, последовательность шагов и этапов, которую человек для себя намечает. Она может пониматься как обобщённый сценарий жизни: например, получить образование, построить карьеру, завести семью, обеспечить детям будущее, а на пенсии заняться хобби – это своего рода программа, которую многие стараются воплотить. Жизненная программа складывается из решений относительно образования, профессии, места жительства, образа жизни, важных событий (брак, дети) и т.д. Формируя свою программу, человек учитывает свои цели, обстоятельства, иногда и социально-культурные шаблоны. Хорошо проработанная жизненная программа помогает **последовательно двигаться** к осуществлению жизненных целей, не распыляться. Например, цель “стать учёным” превращается в программу: хорошо учиться в школе, поступить в университет на нужную специальность, затем аспирантура, защита диссертации, работа в научном институте, публикации – чёткий план. Конечно, жизнь вносит коррективы, и программы могут меняться (важна гибкость и пересмотр планов при необходимости).

**Взаимосвязь:** Смысл жизни – это как генеральный замысел или идеал, **ради которого** составляются жизненные цели. А цели достигаются через выполнение конкретных программ, планов. Все три уровня выстраиваются от более общего к частному: *«смысл – цели – план»*. Например, если смысл видится в самореализации и пользе обществу, то ставятся цели: получить определённое образование, создать полезный проект. Далее разрабатывается программа: шаги по получению образования, накоплению опыта, запуску проекта. На каждом этапе человек сверяет: приводит ли меня эта деятельность к моему смыслу жизни или я отклонился?

**Практическое значение:** Осмысление своего смысла жизни и целей помогает избежать ощущения пустой траты жизни. Жизненные программы дают чувство контроля над судьбой, предсказуемости. Однако чрезмерно жёсткие программы могут лишать спонтанности и радости момента, а отсутствие целей – вести к бесцельному дрейфу. Поэтому важно находить баланс: иметь **вдохновляющий смысл** и **ясные цели**, но и гибко адаптировать программы, оставляя место для новых возможностей и корректировок по ходу жизни.

**80) Перцептивная сторона общения**

**Перцептивная сторона общения** – это аспект коммуникации, связанный с **восприятием и пониманием людьми друг друга**. Термин «перцептивная» происходит от слова *перцепция* (восприятие). При любом общении участники не только обмениваются словами (информация) и координируют действия, но и постоянно **оценивают партнёра**: присматриваются к нему, формируют мнение о его личности, настроении, намерениях. То, как А воспринимает Б и наоборот, во многом определяет успех взаимодействия.

Основные процессы перцептивной стороны общения:

* **Познавательное восприятие другого:** мы считываем внешность, мимику, жесты собеседника, слушаем тон его голоса – и на основе этого составляем впечатление о его **состоянии и чертах личности**. Например, по хмурому лицу и скрещённым рукам заключаем, что человек недоволен или закрыт; по улыбке и оживлённому взгляду – что расположен к общению. В первые минуты встречи формируется эффект **первого впечатления**, часто на основе стереотипов (если человек опрятен, хорошо говорит – воспринимается как компетентный; если одет неформально – приписываются определённые качества и т.д.).
* **Атрибуция причин поведения:** наблюдая за действиями партнёра, люди склонны объяснять их причины – строят гипотезы, **почему он так поступил**. При этом часто срабатывают ошибки восприятия: фундаментальная ошибка атрибуции (переоценка личностных причин и недооценка обстоятельств) – например, если коллега опоздал, думаем «он несобранный», а не «были пробки». Перцептивная сторона общения включает в себя *интерпретацию* поведения другого.
* **Идентификация и эмпатия:** механизмы, помогающие понять внутренний мир собеседника. *Идентификация* – уподобление себя другому, попытка поставить себя на его место: “а что бы я чувствовал/делал, если бы был им?”. *Эмпатия* – способность **сопереживать** чувствам другого, эмоционально откликаться. Через эмпатию мы как бы чувствуем вместе с партнёром – это улучшает взаимопонимание, доверие. Развитая эмпатия позволяет уловить тонкие оттенки настроения собеседника.
* **Рефлексия в общении:** осознание того, как **ты воспринимаешься партнером**. Человек не только смотрит на другого, но и пытается представить, как другой видит его. Такая «двусторонняя» перцепция помогает скорректировать поведение. Например, я думаю: “Он, наверное, считает меня слишком резким сейчас” – и смягчаю тон. Рефлексия способствует лучшей согласованности общения, избеганию недоразумений.
* **Привлечение (аттракция):** формирование **эмоционального отношения** к собеседнику – симпатии, антипатии, уважения. Это результат перцептивной оценки. Аттракция может развиваться постепенно: при повторяющихся контактах наш образ другого проясняется, может расти доверие и привязанность. Положительная аттракция (симпатия) облегчает общение – когда нам приятен человек, мы склонны лучше его понимать, прощать огрехи. Негативная – наоборот, порождает предубеждения.

**Значение перцептивной стороны:** Понимание того, *что происходит в голове у собеседника*, – залог эффективного общения. Если мы правильно интерпретируем эмоции и намерения партнёра, то адекватно реагируем: можем вовремя поддержать, или, заметив непонимание, объяснить иначе. Перцептивная сторона общения отвечает за **установление взаимопонимания**. Когда говорят "нашли общий язык", часто имеют в виду, что люди сумели понять друг друга на уровне переживаний и мыслей.

Также, знание механизмов социального восприятия помогает **избегать ошибок:** понимать, что первое впечатление может быть ошибочным, что стереотипы мешают увидеть личность, что наш взгляд субъективен. Тренируя эмпатию и рефлексию, можно улучшить свои коммуникативные навыки: более чутко реагировать на собеседника и осознавать, какое впечатление производишь сам. В деловой сфере перцептивная сторона важна, например, для **распознавания лжи** или скрытых эмоций партнеров по переговорам; в педагогике – для понимания состояния учащихся; в семейном общении – для гармоничных отношений.

В итоге, **перцептивная сторона общения** – это психологический мост между людьми: как они видят и чувствуют друг друга. Без него общение свелось бы лишь к обмену словами, утратило бы глубину. Развитие этой стороны (внимательности к другим, эмпатии) делает общение более человеческим и продуктивным.

**81) Возникновение психологии как науки**

**Возникновение психологии как науки** – это процесс отделения психологии от философии и естествознания в самостоятельную научную дисциплину, который произошёл преимущественно в XIX веке.

Исторически вопросы о душе и поведении интересовали людей с древности: **философы Древней Греции** (как Платон, Аристотель) рассуждали о природе души, **врачи и естествоиспытатели** (например, Ибн Сина, позже Декарт) изучали взаимоотношение души и тела. Однако вплоть до Нового времени психология оставалась частью философии – **наукой о душе** в умозрительном плане.

Ключевой этап становления психологии как самостоятельной науки связан с появлением **экспериментального метода** и оформлением первых лабораторий психологических исследований:

* **1860 г.** – немецкий исследователь Густав Фехнер опубликовал работу *«Элементы психофизики»*, где показал, что психические явления (ощущения) можно измерять и выражать математически (закон Фехнера). Это был один из первых примеров количественного подхода к психике.
* **1879 г.** – традиционно считается *годом рождения научной психологии*: в этом году **Вильгельм Вундт** открыл первую в мире психологическую лабораторию в Лейпциге (Германия). Вундт исследовал восприятие, ощущения, внимание с помощью экспериментов и считается отцом экспериментальной психологии. Он же издал первый учебник по психологии и начал подготовку студентов-психологов.
* **1880–1890-е гг.** – психологические лаборатории появляются и в других странах: у **Г. Стэнли Холла** в США (Университет Джона Хопкинса), у **И. М. Сеченова** и впоследствии **В. М. Бехтерева** в России, у **Э. Титчнера** в Англии и др. Психология начинает преподаваться как отдельная дисциплина в университетах.
* Появляются **научные журналы и общества** по психологии, проводятся первые эксперименты по запоминанию (Г. Эббингауз), реакции и времени реакции (Ф. Дондерс), изучаются ощущения (Гельмгольц, Вебер). Все это закрепляет статус психологии как **эмпирической науки**, опирающейся на наблюдение и эксперимент.

К концу XIX – началу XX века формируются **первые научные школы психологии**:

* **Структурализм** (Титчнер, Вундт) – попытка описать структуру сознания через анализ ощущений, чувств, идей с помощью метода интроспекции.
* **Функционализм** (Джеймс, Дьюи) – подход, рассматривающий психические процессы с точки зрения их функций и роли в адаптации организма.
* **Психоанализ** (Фрейд, начало XX века) – хоть и не экспериментальная в классическом смысле, но влиятельная теория, предлагающая свой метод (метод клинических наблюдений и анализа бессознательного).
* **Бихевиоризм** (Уотсон, Павлов – условные рефлексы, чуть позже Скиннер) – начало XX века, школа, требующая изучать только **объективно наблюдаемое поведение**, тем самым сделав психологию еще более «научной» по образцу естественных наук.
* **Гештальт-психология** (Вертхаймер, Кёлер, Коффка) – изучение восприятия и мышления как целостных структур, возникла в 1910–1920-е в Германии.

В России зарождение научной психологии связано с работами **И. М. Сеченова** ("Рефлексы головного мозга", 1863), где он выдвинул идею о рефлекторной природе психических явлений, и **В. М. Бехтерева** (он открыл психоневрологический институт, проводил исследования высшей нервной деятельности). В 1912 г. был основан **Первый в России психологический институт** в Москве (осн. Г. И. Челпанов).

Таким образом, психология оформилась как наука в конце XIX века, когда появились:

1. **Экспериментальные методы** изучения психики.
2. **Учреждения** (лаборатории, институты) и **специалисты-психологи**.
3. **Отдельный предмет исследования** – психические процессы, состояния и поведения, которые стали изучаться научно, а не только философски.

С тех пор психология значительно расширилась: XX век принёс **когнитивную революцию**, развитие прикладных отраслей (социальной, инженерной, клинической психологии), интердисциплинарные связи (с нейронауками). Но отправной точкой было именно выделение психологии в самостоятельное поле знания на рубеже XIX–XX веков.

**82) Структура личности**

**Структура личности** – это относительно устойчивая **организация внутренних компонентов личности**, определяющая единство и индивидуальность человека. Существует несколько подходов к описанию структуры личности, и разные психологические школы выделяют свои компоненты. Расскажем о двух известных подходах:

**1. Подход с точки зрения отечественной психологии (структура личности по К. К. Платонову):**  
Советский психолог К. Платонов предложил рассматривать личность как многослойную систему, состоящую из **четырёх подструктур** ([Личность по Платонову](https://studfile.net/preview/16473350/#:~:text=%D0%9B%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%83%20%D0%94%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%20%D1%84%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F,%C2%AB%D0%BE%D0%BF%D1%8B%D1%82%C2%BB%2C%20%C2%AB%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81)):

* **Социально обусловленная подструктура («направленность личности»):** сюда входят **мотивы, ценности, убеждения, мировоззрение, идеалы, стремления**. Это самый высокий уровень, определяющий направленность и смысл жизни человека (что им движет, к чему он стремится). Также сюда относят черты характера, касающиеся нравственной стороны (например, принципиальность, патриотизм, гуманность). Эта подструктура наиболее гибкая и зависит от воспитания, социума.
* **Опыт (индивидуальный опыт личности):** включает **знания, умения, навыки, привычки**, приобретённые человеком в ходе жизни. Это своеобразный «багаж» личности – всё, чему человек научился, его образованность, профессиональные навыки, жизненные навыки (как водить машину, готовить, решать конфликты и т.п.). Опыт формируется обучением и практикой и также относительно легко модифицируется (человек может получать новые знания, забывать старые навыки).
* **Психические особенности формы поведения (индивидуальные особенности психических процессов):** сюда Платонов относил **способности, темперамент, стили мышления и другие индивидуальные свойства психики**. Это то, что отличает людей по типу нервной деятельности и когнитивным стилям: особенности памяти, внимания, мышления, эмоциональности. Например, музыкальный слух, аналитический склад ума, креативность – относятся к способностям; уровень экстраверсии, эмоциональной возбудимости – к темпераменту. Эта подструктура имеет биологические предпосылки, но может развиваться (способности можно тренировать).
* **Биологически обусловленная подструктура:** включает **врождённые и физиологические особенности** – прежде всего **темперамент**, а также пол, возраст, состояние нервной системы, гормональные и нейродинамические характеристики. Это самый глубокий, базовый слой личности, на который человек непосредственно мало влияет. Темперамент (свойства нервной системы) задаёт энергетический тонус и скорость психических реакций, например, уравновешенность или импульсивность. В эту подструктуру входят и инстинктивные потребности, задатки (природные предпосылки способностей).

Эти четыре подструктуры связаны и взаимодействуют как динамическая система. Высшие уровни (социальные ценности, опыт) могут в значительной степени компенсировать или направлять нижние (биологические свойства). Например, человек с возбудимым темпераментом (био-подструктура) благодаря воспитанию (соц-подструктура) и самоконтролю (волевые качества – относятся к направленности/характеру) умеет сдерживать агрессию. Или человек без выдающихся задатков благодаря обучению и практике (опыт) достигает мастерства. Тем не менее, нижние уровни создают возможности и ограничения для верхних: скажем, уровень интеллектуальных способностей повлияет на объём усваиваемого опыта, а мотивы личности будут преломляться через темперамент (флегматик по-другому реализует стремление к лидерству, чем холерик).

**2. Классический психоаналитический подход (З. Фрейд):**  
Фрейд описал структуру личности как состоящую из трёх инстанций: **Ид, Эго и Супер-Эго**.

* **Ид (Оно):** бессознательная часть психики, хранилище **инстинктивных влечений и желаний** (голод, сексуальность, агрессия и т.п.). Ид действует по принципу удовольствия – стремится к немедленному удовлетворению желаний, не учитывая реальность и мораль.
* **Эго (Я):** рациональная, сознательная часть, выполняющая функции **реалистического посредника**. Эго руководствуется принципом реальности – старается удовлетворить импульсы Ид **сообразно реальным условиям** и требованиям внешнего мира. Эго думает, принимает решения, решает проблемы, учитывает последствия. Оно также частично бессознательно (защитные механизмы), но в основном осознанно.
* **Супер-Эго (Сверх-Я):** внутренняя совесть и идеалы личности, усвоенные из общества. Супер-Эго содержит **нормы, моральные ценности, запреты и идеалы совершенства**, которые были привиты родителями и обществом. Оно оценивает действия Эго с точки зрения *«правильно-неправильно»*, вызывая чувства гордости или вины.

Эти три компонента постоянно взаимодействуют и могут конфликтовать. Например, Ид хочет немедленного удовольствия, Супер-Эго говорит "нельзя, это плохо", а Эго ищет компромисс (как получить желаемое приемлемым способом или подавить желание). Хотя модель Фрейда во многом символическая, она повлияла на представление о том, что личность имеет **многоуровневую структуру**, включающую бессознательные и сознательные элементы, и что в личности присутствуют как биологические, так и социально-нравственные компоненты.

**Другие подходы:** Различные теории личности выделяют свои структуры. Гуманистическая психология (Маслоу, Роджерс) концентрируется на *Я-концепции* (образ “Я”) как стержне личности. Теория черт (Кэттелл, Айзенк) описывает структуру личности через **набор устойчивых черт** (факторов) – например, 5-факторная модель (Большая Пятёрка: нейротизм, экстраверсия, открытость, доброжелательность, сознательность). В деятельности человека советские психологи (Леонтьев) видели структуру личности через **иерархию мотивов и деятельности**: у личности есть ведущие мотивы, цели, личностные смыслы – то, что организует её поведение.

**Обобщенно**, можно сказать, что в структуру личности входят:

* **Мотивационно-ценностная сфера** (потребности, мотивы, ценности, идеалы, установки).
* **Характер и волевые черты** (способ отношения к миру, привычные формы поведения, волевые качества).
* **Эмоционально-чувственная сфера** (особенности эмоциональных реакций, чувств, темперамента как эмоциональной динамики).
* **Способности и интеллект** (когнитивные способности, знания, навыки, умения – то есть потенциал и опыт личности).
* **Самосознание** (Я-концепция, самооценка, образ себя, идеальное Я).

Эти элементы образуют целостность – личность не сумма разрозненных черт, а **система**, где компоненты связаны и взаимовлияют. Структура личности позволяет понять, из каких «блоков» складывается индивидуальность человека и как эти блоки организованы между собой (что важнее, что на что влияет). Понимание структуры полезно для анализа поведения, диагностики в психологии (например, изучая ценности или черты характера) и для воспитания или самосовершенствования (зная, на какие компоненты можно влиять).

**83) Социализация личности**

**Социализация личности** – это процесс **усвоения человеком социальных норм, ценностей, образцов поведения и ролей**, необходимый для полноценной жизни в обществе. Иными словами, социализация – это превращение биологического существа (ребёнка) в **социально зрелую личность**. В ходе социализации индивид приобретает язык, знания о мире, навыки общения, моральные принципы – всё то, что делает его членом общества.

**Ключевые аспекты социализации:**

* Социализация начинается с **раннего детства** и продолжается всю жизнь. В детстве она наиболее интенсивна (ребёнок осваивает основы культуры), в юности – выбор ценностей, профессии, формирование самостоятельности, во взрослом возрасте – адаптация к профессиональной и семейной роли, в старости – приспособление к новым социальным статусам (пенсионер, бабушка/дедушка).
* **Агенты социализации:** это люди и институты, которые влияют на становление личности. В детстве главные агенты – **семья** (родители, близкие), позже добавляются **школа и учителя**, **сверстники (друзья)**, затем **трудовой коллектив**, **средства массовой информации**, **интернет**, и т.д. Каждый агент транслирует определённые нормы: семья – базовые (как вести себя дома, ценностные ориентации), школа – знания, дисциплину, общественные правила, друзья – молодежную культуру, общение на равных, СМИ – широкие взгляды и информацию о мире.
* **Механизмы социализации:** как именно происходит усвоение. Это **обучение** (научение) – прямое получение знаний и инструкций; **подражание** – дети копируют поведение значимых взрослых или сверстников; **идентификация** – отождествление себя с кем-то (“хочу быть как папа”); **поощрение и наказание** – закрепление желательного поведения и отсеивание нежелательного; **игра и практика ролей** – через игру дети примеряют социальные роли (дочки-матери, школа и т.п.), во взрослом возрасте – пробуют новые роли реально (работник, родитель); **вхождение в группы** – усвоение норм группы через участие в ней.
* **Результат социализации:** сформированная **система социальных качеств личности**: усвоенный язык, знания, профессия, социальные навыки (умение общаться, работать в коллективе), ценностные ориентации (что хорошо, что плохо), социальные роли (например, ролевая идентичность – чувство, что «я мужчина и должен...», «я гражданин...», «я представитель такой-то профессии...»). Человек становится способным **жить самостоятельно в обществе**, соблюдать его правила и вносить свой вклад.

Социализацию можно разделить на:

* **Первичную социализацию:** она происходит в ранние годы и в детстве, когда личность только формируется. Здесь ключевую роль играет ближайшее окружение – семья. Ребёнок усваивает родной язык, основы поведения, базовые ценности, приобретает первоначальные знания. Первичные усвоенные нормы обычно очень устойчивы (например, родной язык остаётся главным, базовые привычки трудно искоренимы).
* **Вторичную социализацию:** продолжается в подростковом и взрослом возрасте, когда человек вступает в новые сферы жизни – школа, ВУЗ, работа, новые социальные группы. Здесь происходит более специализированное обучение: профессиональное, освоение социальных ролей (студент, работник, супруг, родитель). Вторичная социализация может повторяться каждый раз, когда индивид попадает в незнакомые условия (начало карьеры, переезд в другую культуру, смена социального статуса). Она требует активной адаптации и часто осознаётся самим человеком (он сам учится вписываться в новый круг).

**Важность социализации:** Без успешной социализации человек не смог бы нормально взаимодействовать с людьми и чувствовать себя частью общества. Социализация обеспечивает **преемственность культуры**: через неё каждое поколение перенимает опыт предыдущего. Она же способствует развитию личности: в общении с другими раскрываются способности, формируется мировоззрение. Однако социализация – не односторонний процесс; человек не просто пассивно впитывает влияние общества, но и **избирательно усваивает** то, что соответствует его индивидуальности, и может **вносить своё** (иногда индивид идёт против навязываемых норм, выбирает свой путь – это тоже часть формирования личности).

**Десоциализация и ресоциализация:** Иногда говорят и об обратимых процессах. *Десоциализация* – утрата ранее усвоенных норм и ролей (например, при выходе на пенсию человек перестаёт выполнять профессиональную роль; или заключённый, долго находясь вне общества, теряет некоторые навыки). *Ресоциализация* – повторное освоение социальных норм, часто новых, взамен утраченных. Например, бывший военный учится гражданской жизни, или человек переехал в другую страну и перенимает чужую культуру – он ресоциализируется под новые условия.

В итоге, **социализация** – это непрерывный путь становления личности в обществе. Успешная социализация позволяет человеку чувствовать себя «своим» среди людей, понимать их и действовать совместно, одновременно сохраняя свою индивидуальность.

**84) Характер**

**Характер** – это совокупность **устойчивых индивидуальных черт личности**, определяющих типичные способы поведения человека и его отношение к окружающей действительности. Слово «характер» в переводе с греческого означает «черта, печать, отпечаток» – то есть в характере отпечатываются определённые свойства, по которым мы узнаём человека.

**Основные черты и структура характера:** Черты характера проявляются в различных сферах отношений личности:

* **Отношение к другим людям:** эти черты определяют, как человек ведёт себя в общении. Например, доброжелательность или, напротив, конфликтность; отзывчивость или равнодушие; уважительность, тактичность или грубость. Такие качества, как коммуникабельность, искренность, эгоизм, альтруизм – всё это элементы характера.
* **Отношение к деятельности, труду:** здесь проявляются черты, влияющие на работоспособность и стиль работы. Например, ответственность, трудолюбие, инициативность, или же леность, небрежность, пассивность. Также сюда относятся организованность, настойчивость в достижении цели, дисциплинированность.
* **Отношение к себе:** как личность видит и ведёт себя по отношению к собственной персоне. Черты могут быть: высокая или низкая **самооценка** (самоуверенность vs. неуверенность), **самокритичность** или самодовольство, скромность или самолюбие, уровень притязаний, степень требовательности к себе.
* **Отношение к вещам, имуществу:** например, бережливость или расточительность, аккуратность или неряшливость, практичность или инфантильность.
* **Волевые черты:** хотя их можно отнести к нескольким из выше перечисленных сфер, отдельно обычно выделяют **силу воли** как черту характера. Сюда входит решительность, смелость, выдержка, или наоборот – слабоволие, осторожность, склонность уступать. Волевые качества обеспечивают целеустремлённость и умение доводить дела до конца.

Характер формируется в процессе социализации и деятельности. **В основе характера лежит темперамент** (биологическая основа), но конкретные черты характера – это результат **воспитания, культуры, личного опыта**. Например, эмоциональная возбудимость по темпераменту может выразиться в характере как вспыльчивость, если человек не научился контролю, или остаться в рамках, если воспитан сдерживать эмоции.

**Свойства характера:** Черты характера относительно **устойчивы** – человек ведёт себя сходно в похожих ситуациях из раза в раз (например, если он пунктуален, то почти всегда приходит вовремя). В то же время характер не полностью фиксирован – **возможны изменения** под влиянием жизненного опыта, сознательной работы над собой. Особенность характера – его **целостность**: черты взаимосвязаны и образуют определённый тип. Например, честность обычно сочетается с прямотой, требовательностью к себе, а обманчивость – с хитростью, эгоизмом. Несмотря на это, у реального человека могут уживаться противоречивые черты (добрый дома, но жесткий на работе), но обычно в разных ситуациях актуализируются разные грани характера.

**Формирование характера:** происходит с детства под влиянием семьи, окружения, культурных норм. **Воспитание** направлено во многом на формирование желательных черт (честности, ответственности, настойчивости и т.д.). Ребёнок через поощрения и наказания усваивает, какие модели поведения приемлемы. Также важна **деятельность**: преодолевая трудности, достигая целей, человек укрепляет волевые черты; участвуя в коллективных играх – развивает коммуникабельность или, в случае неудач, может стать замкнутым. К подростковому возрасту основные линии характера уже заметны, хотя он продолжает развиваться.

**Диагностика характера:** проявляется в поступках. Именно по повторяющимся поступкам мы судим о характере (“он по характеру смелый, никогда не струсит” – вывод на основе многих ситуаций). Существуют и психологические методики: опросники черт характера, наблюдение в экспериментальных ситуациях.

**Значение понятия характера:** Характер – центральное понятие для описания **индивидуальности**. Когда мы описываем друзей или литературных героев, мы в первую очередь говорим о характере – каких они нравов, каковы их основные качества. Понимание характера важно и практически: например, при профориентации (человек с характером педантичным, усидчивым будет комфортно работать, скажем, бухгалтером, а с характером авантюрным – ему подойдёт сфера с риском, бизнес). Также в психологии труда и управления знание характера сотрудников помогает в командной работе.

**Различие с другими понятиями:** Иногда характер путают с темпераментом или личностью в целом. Но **темперамент** – это врождённая динамика психики (эмоциональная реактивность, скорость, сила), а **характер** – социально сформированные свойства, касающиеся нравственно-волевого облика. **Личность** – более широкое понятие, включающее и способности, и интеллект, и характер, и самосознание. Характер – лишь часть личности, хотя и очень важная, отвечающая за типичное поведение.

Подводя итог, **характер** – это устойчивый набор **черт личности**, определяющий привычные для человека формы поведения и реакции. Хорошо сформированный характер – это своего рода стержень, позволяющий прогнозировать, как человек поступит в той или иной ситуации (порядочный – не предаст, ответственный – выполнит обещание, агрессивный – может ввязаться в конфликт). Воспитание и самовоспитание характера – центральная задача развития личности.

**85) Психология как наука**

**Психология как наука** – это **система знаний о психике и поведении**, основанная на научных методах изучения. Проще говоря, психология – это **наука о том, как люди (и животные) воспринимают мир, думают, чувствуют и действуют**, а также о законах и механизмах, управляющих психическими процессами.

**Предмет психологии:** традиционно – **психика**, то есть внутренний мир человека: ощущения, восприятие, память, эмоции, мышление, мотивация, личность и т.д. Современная психология рассматривает и **поведение** как проявление психики. Поэтому её предметом можно назвать **закономерности поведения и психической деятельности**. Сюда входят вопросы: как мы принимаем решения, почему испытываем те или иные эмоции, как развиваются способности, как формируются отношения и многое другое.

**Психология и научность:** Чтобы называться наукой, психология:

* Имеет **теоретические основы**: понятия, принципы, гипотезы, модели (например, теория памяти, теория личности, теория восприятия).
* Использует **научные методы** для проверки гипотез и получения объективных данных. К основным методам психологии относятся: **наблюдение** (систематическое, контролируемое), **эксперимент** (лабораторный или естественный, где исследователь намеренно изменяет условия и фиксирует реакции), **тестирование** (стандартизированные тесты интеллекта, личности и пр.), **опросы и интервью** (сбор вербальных отчетов), **анализ продуктов деятельности** (рисунков, текстов), **психофизиологические методы** (измерение реакции тела, мозговой активности). Все эти методы призваны сделать выводы о психике **объективными и проверяемыми**. Например, чтобы узнать, влияет ли стресс на память, психолог проведёт эксперимент с группами, измерит результаты, а не ограничится умозрительными рассуждениями.
* Имеет **накопленные эмпирические данные** и факты, которые подтверждают или опровергают теории. Психология развивается, опираясь на результаты исследований (статистически обработанных, повторяемых). Например, научно установлены факты: фазы сна и их значение, существование эффекта эмоционального выгорания, этапы когнитивного развития ребёнка (по Пиаже) и пр.

**Разделы психологии:** Психология как наука очень широка и делится на множество отраслей:

* **По объекту изучения:** психология человека (общая психология – общие закономерности психических процессов; возрастная психология – особенности развития психики на разных этапах; социальная психология – психика в контексте общества; педагогическая психология – вопросы обучения и воспитания; клиническая – психические расстройства и отклонения; трудовая и инженерная психология – психика в условиях труда, взаимодействие человек-техника; зоопсихология – психика животных; сравнительная психология – сопоставление видов); и т.д.
* **По подходам и школам:** когнитивная психология (исследует познавательные процессы – память, мышление), бихевиоризм (исследует поведение, стимулы-реакции), психоанализ (внутренние конфликты, бессознательное), гуманистическая психология (личностный рост, самоактуализация), гештальт-психология (целостные структуры восприятия), и др. Каждая школа вносит свой вклад и методы.
* **Прикладные области:** практическое применение психологии. Например, **психотерапия и консультирование** (применение знаний о психике для помощи людям в решении их проблем), **психология менеджмента и организационная** (кадрование, мотивация сотрудников), **маркетинговая психология** (поведение потребителей, реклама), **юридическая (судебная) психология** (допросы, определение достоверности показаний, реабилитация правонарушителей), **спортивная** (мотивация и оптимизация состояний спортсменов) и т.д. Это показывает, что психология – не только теория, но и **практическая наука**, решающая конкретные задачи в разных сферах жизни.

**Отличие от житейской психологии:** Важно, что как наука психология **отличается от обыденных представлений о поведении**. На житейском уровне у каждого есть интуитивные знания (“друзья поднимают настроение”, “дети часто копируют родителей” и т.п.), но научная психология проверяет такие обобщения **на репрезентативных данных, контролируя влияющие факторы**. Она нередко обнаруживает результаты, противоречащие «здравому смыслу» (например, эффект свидетеля: чем больше людей наблюдает происшествие, тем меньше вероятность, что помогут – неожиданный психологический закон, установленный научно). Потому психология как наука иногда опровергает стереотипы и мифы.

**Научные принципы:** Современная психология придерживается принципов **объективности**, **детерминизма** (психические явления причинно обусловлены), **развития** (психика развивается в процессе деятельности и исторически), **системности** (психические процессы взаимосвязаны и интегрированы).

Таким образом, **психология как наука** – это дисциплина, стремящаяся **понять и объяснить закономерности психической жизни** с помощью объективных методов, и на основе этого знания **помочь улучшить жизнь человека** (в образовании, здравоохранении, работе, общении). Несмотря на относительную молодость (существует как наука около 140 лет), психология накопила большой багаж знаний и продолжает развиваться, используя достижения нейронаук, кибернетики и других областей.

**86) Психология внутри житейской практики**

**Психология внутри житейской практики** – это повседневное, обыденное применение психологических знаний или умений в нашей жизни, а также стихийные представления людей о психике. Иначе говоря, это то, как **житейская (бытовая) психология** существует у каждого человека, даже если он не профессиональный психолог.

Основные аспекты:

* **Житейская (народная) психология:** Каждый человек, взаимодействуя с другими и рефлексируя свой опыт, формирует определённые **житейские знания о психологии**. Например, мы учимся понимать настроения близких “по глазам”, прогнозировать реакцию друзей на новости, выбираем подход при разговоре с начальником. Это – наш собственный “житейский психологический опыт”. Он выражается в пословицах (“Слово не воробей — вылетит, не поймаешь” – о необходимости думать, прежде чем говорить; “От любви до ненависти один шаг” – о переменчивости чувств), советах старших, народной мудрости, даже в поп-психологии. Житейская психология помогает нам **ориентироваться в отношениях**: мы не проводим научных тестов, но интуитивно чувствуем, кому можно доверять, как поднять себе настроение, что сказать, чтобы утешить друга.
* **Отличие от научной психологии:** Житейская психология основана на личном опыте, часто разрозненном и ограниченном, а также на традициях, передаваемых культурой. Она **несистематична** – у разных людей могут быть противоположные мнения (“чтобы заставить человека уважать – надо быть строгим” vs “будь добр с людьми и они тебя будут уважать”). Она не проверена строгими методами – поэтому нередко включает **заблуждения или стереотипы**. Например, бытовой миф: “седина в бороду – бес в ребро” (обязательно ли кризис среднего возраста ведёт к уходу из семьи? – научно это не фатально), или гендерные стереотипы (“мальчики не плачут” – на деле эмоциональность индивидуальна). Научная психология, напротив, пытается объективно проверить, как всё обстоит, и дать более точные закономерности. Однако научные знания проникают в массовое сознание (через книги по саморазвитию, статьи, обучение), поэтому грань не абсолютно чёткая – современная житейская психология уже впитала многие результаты научной.
* **Примеры психологии в быту:**
  + **Воспитание детей:** Родители, не читая трактатов, применяют психологию – например, знают, что ребёнка лучше хвалить за хорошее, чем только ругать за плохое (принцип позитивного подкрепления), или чувствуют, когда малыш устал и капризничает (понимают связь состояния и поведения).
  + **Общение и эмпатия:** Дружеские разговоры, поддержка – это применение знания психологии чувств. Человек утешает друга, скажем, переживающего расставание: он интуитивно использует *эмпатию*, возможно, *проективно* делится похожим опытом (“у меня тоже так было…”), стремится *развеять отрицательные убеждения* (“ты ни в чем не виноват”). Это напоминает техники терапии, но сделано на житейском уровне.
  + **Саморегуляция в жизни:** Люди нередко находят свои способы справляться со стрессом – один идёт прогуляться (смена деятельности), другой слушает музыку (регуляция настроения), третий выговаривается в дневник. Это элементарные психологические практики, рожденные из опыта или подсмотренные у других. Также мы часто **рационализируем**: утешаем себя “не очень-то и хотелось”, когда не получаем желаемое – защитный механизм, обнаруженный психологией, но используемый и бессознательно обывателями.
  + **Понимание других:** В быту мы занимаемся **типированием**: “мой начальник – явный трудоголик, живет работой”, “этот человек – интроверт, потому молчит”. Пусть термины не всегда точные, но мы постоянно даём психологические характеристики окружающим, пытаясь предсказать их действия. От этого зависит наше поведение: знаем, что одного друга лучше не трогать утром (не в духе с утра), а с другим можно шутить, он не обидится. Это отражает знание индивидуальной психологии на житейском уровне.
  + **Народные средства коммуникации:** Такие приёмы, как *комплимент* (чтобы расположить собеседника), *пауза в споре* (дать человеку выговориться или успокоиться) – все это элементы социальной психологии, которыми владеет большинство без специального обучения.
* **Проблемы житейской психологии:** Она не всегда точна. Люди склонны приписывать другим черты на основе ограниченных наблюдений (**эффект ореола**: если человек произвёл хорошее впечатление, ему прощают и не замечают недостатков, и наоборот). Также работают **стереотипы**: например, бытовое мнение “все подростки трудные” может помешать родителю найти общий язык с ребёнком, ожидая от него плохого. В житейской психологии много передаётся “на слуху” – советы непрофессионалов, которые могут быть вредны (например, “не обращай внимания на депрессию, возьми себя в руки” – игнорирование серьёзности психического расстройства). Поэтому важно, чтобы житейские представления постепенно **корректировались** достижениями научной психологии, повышалась психологическая грамотность населения.

**Психология в житейской практике** – это и благо, и источник ошибок. С одной стороны, без базового умения понимать себя и других, которые мы получаем в жизни, нам было бы трудно выжить – мы социальные существа и учимся этому постоянно. С другой стороны, **повышение психологической культуры** (через книги, тренинги, образование) делает житейскую психологию более правильной. Пример – сейчас многие знают про “активное слушание” (повторение услышанного, уточнение чувств) или про “кризисы возраста” – ещё недавно это было известно только специалистам.

В повседневной жизни психология проявляется также в **общепринятых нормах** общения и поведения: умение поздравить, посочувствовать, поднять командный дух – всё это психологические навыки, ставшие частью культуры. Даже деловой этикет (сначала похвала, потом критика – метод “сэндвича”) – основан на понимании психологии восприятия.

**Вывод:** Психология пронизывает житейскую практику – каждый человек волей-неволей становится "психологом" в своей семье, в кругу общения, для самого себя. Хотя его знания могут быть непросистематизированными и иногда ошибочными, они выполняют важную функцию **ориентации в социальном мире**. Задача профессиональной психологии – обобщать и улучшать эти знания, чтобы люди могли более осознанно и успешно применять психологические принципы в повседневной жизни, избегая вредных заблуждений.

**87) Гуманистическая психология К. Роджерса**

**Гуманистическая психология Карла Роджерса** – это одно из направлений психологии, возникшее в середине XX века, которое фокусируется на **уникальности личности, её свободе и стремлении к саморазвитию**. Карл Роджерс – американский психолог, один из основателей гуманистической психологии (наряду с Абрахамом Маслоу). Его подход часто называют **клиент-центрированной терапией** или **персон-центрированной**.

Основные идеи Роджерса:

* **Вера в изначально позитивную природу человека:** Роджерс считал, что люди **по своей природе хорошие или, по крайней мере, нейтральные**, и обладают внутренней тенденцией к развитию в конструктивном направлении. У каждого человека есть **врождённая тенденция к самоактуализации** – стремление реализовать свой потенциал, стать более сложным, зрелым, полноценным. Если условия благоприятны, человек будет расти и улучшаться. Негативное поведение – результат искажений, вызванных неблагоприятной средой, а не изначальная суть человека.
* **Я-концепция и опыт:** Центральное понятие теории Роджерса – *Я-концепция*, то есть **система представлений человека о себе** ("как я себя вижу", "каким я бы хотел быть"). Я-концепция складывается из реального Я (то, каким человек является или ощущает себя сейчас) и идеального Я (то, каким он хотел бы быть). Когда **реальное Я** сильно расходится с **идеальным Я**, возникает **несогласованность (инконгруэнтность)**, которая приводит к внутреннему напряжению, тревоге. Например, если человек считает себя добрым, а совершил жестокий поступок, это противоречие между опытом и Я-концепцией вызывает дискомфорт.
* **Условное и безусловное принятие:** Роджерс утверждал, что для здорового развития личности человеку необходимо **безусловное позитивное принятие** (unconditional positive regard) со стороны значимых других, особенно в детстве. Это значит, что ребёнка любят и ценят *просто так*, независимо от его поступков ("мы любим тебя, каким бы ты ни был"). Если же любовь и принятие становятся **условными** ("мы будем тебя любить, только если ты послушный, успешный и т.д."), ребёнок начинает **отрицать или искажать те качества или чувства, за которые его не принимают**. Он отодвигает их из сознания, чтобы заслужить любовь, – так возникает **несконгруэнтность** между истинным опытом и Я-концепцией (например, мальчик, которого ругают за выражение грусти, может начать считать себя “не должно быть слабым, я всегда весел”, отвергая свою печаль).
* **Полностью функционирующая личность:** Идеал развития по Роджерсу – **fully functioning person**, т.е. полностью функционирующий человек. Это личность, которая находится в гармонии с собой, открыта опыту, живёт **настоящим** (не слишком связана грузом прошлого или тревогами о будущем), доверяет своим чувствам и интуиции, чувствует свободу выбора и отвечает за свою жизнь, творчески себя реализует. Такая личность — результат благоприятных условий (принятия, эмпатии, отсутствия жестких условий ценности).
* **Клиент-центрированная терапия:** Практическое приложение идей Роджерса – психотерапевтический метод, где психолог создаёт **особые условия общения**, способствующие саморазвитию клиента. Роджерс перенёс акцент с слова “пациент” на “клиент”, подчёркивая равноправие и активность самого человека в процессе изменений. Три ключевых условия эффективной терапии по Роджерсу:
  1. **Конгруэнтность терапевта:** искренность, подлинность психолога. Терапевт в контакте с клиентом не играет роль, а открыт и честен в своих чувствах (насколько это уместно).
  2. **Безусловное позитивное принятие:** терапевт принимает клиента полностью, **без осуждения**, демонстрируя ему, что ценит его как личность независимо от того, что тот говорит или делает. Клиент чувствует: его не будут отвергать за откровенность.
  3. **Эмпатическое понимание:** терапевт старается глубоко **понять чувства и переживания клиента** и отразить это понимание. Он слушает внимательно, сочувственно, пытаясь увидеть мир глазами клиента и донести это до него (через парафразы, поддерживающие высказывания).

Роджерс считал, что при наличии этих условий клиент сам найдёт в себе ресурсы для изменения – **самоисцеления и роста**. Задача терапевта – не давать советы, не интерпретировать свысока (как в психоанализе), а быть рядом, поддерживать и направлять к самопониманию.

* **Опыт как высший авторитет:** В философии Роджерса важна идея, что **личный субъективный опыт человека – главная реальность для него**. Никто другой не может диктовать человеку, что он должен чувствовать или думать – поэтому терапия строится на уважении к опыту клиента. В жизни это означает призыв прислушиваться к себе, а не следовать слепо навязанным извне ценностям.

**Вклад Роджерса:** Его подход открыл новую волну в психологии – фокус на **здоровых людях** (в отличие от патологий), на **личном росте**, на **эмпатии и принятии**. Его идеи повлияли на воспитание (появились концепции безусловного принятия детей), на коучинг, консультирование, даже на менеджмент (идея, что в благоприятной, принимающей атмосфере сотрудники лучше раскрывают свой потенциал). Гуманистическая психология в целом стала “третьей силой” (после психоанализа и бихевиоризма), подчеркивая свободу воли, уникальность личности и стремление к смыслу и творчеству.

**Критика:** Некоторым его концепции казались чересчур оптимистичными – не все согласны, что в глубине души все люди добры; бывает, что внутренние побуждения деструктивны (это отмечали экзистенциалисты, психоаналитики). Также гуманистический подход менее строг с научной точки зрения – основывается больше на феноменологических описаниях, чем на экспериментах. Тем не менее, принципы Роджерса нашли подтверждение: исследования показывают, что **эмпатия и принятие** терапевта действительно коррелируют с успехом терапии.

В целом, **гуманистическая психология Роджерса** ставит в центр **ценность личности и её переживаний**. Она учит, что для развития человека нужно создать атмосферу понимания и принятия, тогда он сам сможет решить свои проблемы и стать тем, кем может быть. Этот подход радикально изменил практику психологической помощи, сделав её более гуманной и ориентированной на клиента.

**88) Мыслители Платон и Аристотель о душе**

**Платон и Аристотель** – два великих философа Древней Греции, ученик и учитель, которые сформировали основы западной мысли о душе (психе). Их взгляды на душу (психику) во многом определили дальнейшее развитие психологии, хотя сами они рассуждали скорее философски.

**Платон о душе:**  
Платон (427–347 до н.э.) рассматривал душу как **бессмертную, нематериальную сущность**, отличную от тела. Основные положения платоновского учения о душе:

* **Дуализм души и тела:** Платон чётко разделял душу и тело. Тело – бренное, преходящее, материальное; душа – **вечная, божественная**. Он полагал, что душа существует **до рождения** человека и после смерти возвращается в мир идей. Тело для души – скорее тюрьма или временное пристанище.
* **Трипартитная (трёхчастная) душа:** Платон в диалоге "Федр" и "Государство" описывает душу, состоящую из трех частей (начал) с разными функциями:
  1. **Разумное начало (логистикон):** располагается в голове. Это **разум, интеллект**, который стремится к истине, мудрости. Его добродетель – мудрость. Разум должен управлять остальными частями души.
  2. **Аффективно-волевое начало (тимос или яростное начало):** находится в области груди. Связано с **эмоциями благородного порядка**, духом соревновательности, отвагой, честолюбием, гневом. Это источник мужества, стремления к чести. Добродетель – мужество.
  3. **Вожделеющее начало (эпитуметикон):** обитает в области живота. Отвечает за **телесные желания, аппетиты** – голод, жажду, сексуальное желание, материальные влечения. Его добродетель – умеренность (когда оно в узде).

Платон сравнивает душу с колесницей, где разум – возничий, а два коня – благородный (тимос) и норовистый (вожделение). Гармония души достигается, когда разум (возничий) сдерживает и направляет оба начала. Если же желания или ярость берут верх, человек утрачивает добродетель. Таким образом, **добродетель = равновесие частей души** под управлением разума (это база платоновской этики).

* **Познание как припоминание:** Платон утверждал, что душа до рождения пребывала в мире **идей (эйдосов)** – вечных совершенных образцов. После воплощения в тело она забывает истинные идеи. Познание истины – это **воспоминание (анамнезис)** того, что душа уже видела в мире идей. Таким образом, знание в человеке – от души, а чувства тела лишь мешают чистому созерцанию идей.
* **Смерть и бессмертие души:** Платон в диалоге "Федон" приводит доводы о **бессмертии души**. После смерти душа освобождается от тела и возвращается в невидимый мир. Праведная душа перейдет в лучший мир, нечистая может переродиться в новое тело (идея переселения душ – метемпсихоз). Поэтому философ (любящий мудрость) учится умирать при жизни – отрешаться от телесного и сосредоточиваться на духовном.

**Аристотель о душе:**  
Аристотель (384–322 до н.э.), ученик Платона, хотя и почитал учителя, предложил отличающийся взгляд, более **натуралистический и единый**:

* **Душа как форма тела:** В трактате "О душе" (De Anima) Аристотель определяет душу как **энтелехию** (осуществление) или **форму живого организма**. То есть душа – не вещь отделимая, а **принцип, который организует материю тела**. Без тела душа проявляться не может; душа не существует отдельно, как форма статуи не может существовать без материала. Поэтому, в отличие от Платона, Аристотель был более **монistичен**: душа и тело – аспекты одного существа, как форма и материя.
* **Разные уровни (виды) души:** Аристотель выделял **три уровня души**, соответствующие различным живым существам:
  1. **Растительная (питательная) душа:** присуща растениям (и всем живым). Это самый базовый уровень – отвечает за питание, рост, размножение. Даёт возможность усваивать пищу и расти.
  2. **Животная (чувствующая) душа:** есть у животных (и человека тоже). Помимо функций растительной души, включает **ощущение, восприятие, желания, движение**. То есть животные могут чувствовать приятное/болезненное, стремиться к чему-то, перемещаться, обладать ощущениями и памятью.
  3. **Разумная душа:** свойственна только человеку. Включает все предыдущие функции плюс **разум (нус)** – способность мыслить отвлечённо, рассуждать, познавать сущности вещей, обладать сознанием. Разумная часть души делает человека способным к науке, этическому выбору, искусству.

Эти уровни не отделены раз и навсегда, а иерархичны: более высокие включают в себя низшие. Человек имеет все три (растительную, чувствующую и разумную способности); животные – первые два; растения – только первый. Таким образом, душа у Аристотеля – это совокупность жизненных способностей организма.

* **Душа не отделима, кроме ума?:** Аристотель спорно высказывался насчет **ума (нус)**. Он разделял пассивный ум (способность воспринимать отвлечённые формы) и активный ум (умопостигающий принцип, который сам по себе бессмертен и божественен). Последнее иногда трактуют, что Аристотель допускал бессмертие или отдельное существование лишь разумного начала, но не личности целиком. В целом же аристотелевская душа смертна, гибнет вместе с организмом – это больше биопсихологический подход.
* **Функциональный подход:** Аристотель интересовался, *что делает душу душой* – то есть функции. Его определение: душа – это **форма организованного тела, способного к жизни**. Он изучает душу через ее способности: перечисляет пять чувств, говорит о воображении, памяти, мышлении, желаниях. В этом Аристотель ближе к научной психологии: фактически его "О душе" – первый систематический трактат по психологии, где анализируются познавательные процессы, эмоции и прочее с точки зрения конечных причин (для чего они) и механизмов.

**Сравнение:**

* Платон – **идеалист**, считает душу первичной и отдельной от тела; душа обладает независимым бытием, прибывает в тело и покидает его. Аристотель – более **реалист и биолог**, видит душу не отделимой сущностью, а принципом жизни, связанной с организмом.
* У Платона душа **трёхчастна**, с конфликтующими частями (разум vs желания). У Аристотеля нет внутреннего конфликта между частями души, а есть интеграция функций; он больше говорит о уровнях способностей, а не о “частях, воюющих друг с другом”.
* Для Платона душа – **носитель нравственности** (этика основана на гармонии души). Для Аристотеля душа – тоже основа этики, но через разумную часть, управляющую желаниями с помощью добродетелей; однако он описывает это более практически (через воспитание привычек и разум).
* **Бессмертие:** Платон убежден в бессмертии души. Аристотель, скорее всего, считал индивидуальную душу смертной, хотя оставил место для размышлений о неком бессмертном разуме (что позже схоласты интерпретировали по-разному).

**Влияние на психологию:** Платоновское понимание души как **разделённой сущности** и источник **врождённых идей** отразилось в истории (напр., рационалисты 17 века, как Декарт, Малбранш тоже разделяли душу и тело, говорили о врождённых идеях). Аристотелев подход стал фундаментом **психофизиологии**: идея, что психика связана с организмом, что её функции можно классифицировать – прямо ведет к современной психологии. Его градация способностей отражается, например, в концепции, что у человека есть базовые потребности (еда, размножение), сенсорика, и высшие когнитивные функции – и их можно изучать.

В итоге, **Платон видел душу глазами философа-мистика**, как небесную сущность, **Аристотель – глазами учёного-естествоиспытателя**, как принцип живого. Оба взгляда дополняют друг друга в понимании феномена души-психики и заложили два полюса дискуссий: духовное vs материальное, рациональное vs эмпирическое в природе психики.

**89) Стороны общения**

**Стороны общения** – это различные аспекты, на которые принято разделять процесс общения в психологии. Традиционно выделяют **три основных стороны общения**:

1. **Коммуникативная сторона, или обмен информацией.**
2. **Интерактивная сторона, или взаимодействие.**
3. **Перцептивная сторона, или взаимное восприятие.**

Разберём каждую:

* **Коммуникативная сторона общения:** связана с **передачей и приёмом информации** между людьми. Это то, о чём мы говорим, содержание сообщений, идеи, факты, которыми обмениваются участники. Здесь важны навыки **коммуникации** в узком смысле: умение ясно выражать мысли, слушать собеседника, задавать вопросы, аргументировать, понимать смысл сказанного. Коммуникативная сторона отвечает на вопрос: *"Что именно передается в общении?"* и *"Как строится речевое общение?"*. Например, два коллеги обсуждают проект – они обмениваются сведениями, мнениями, цифрами. Эффективность общения в коммуникативном плане зависит от того, насколько точно донесена информация, поняли ли они друг друга правильно (отсутствие или наличие **коммуникативных барьеров**: языковых, смысловых, эмоциональных). Коммуникативная сторона включает как **вербальные средства** (речь, язык), так и **невербальные** (жесты, мимика – которые тоже несут информацию, например, кивок значит согласие, улыбка – приветствие).
* **Интерактивная сторона общения:** связана с **организацией взаимодействия** между людьми, то есть **обменом действиями**. Здесь общение рассматривается как **взаимодействие, сотрудничество или соперничество**. Она отвечает на вопрос: *"Как люди воздействуют друг на друга в процессе общения? Как они координируют свои действия?"*. В рамках интерактивной стороны люди **распределяют роли, влияют друг на друга, строят совместную деятельность**. Например, в разговоре один может руководить, другой подчиняться; или оба принимают решения вместе. Сюда относится **умение убеждать, влиять, разрешать конфликты, договариваться**. Интерактивная сторона проявляется в таких явлениях, как лидерство и подчинение, конфликт и сотрудничество, обмен услугами, установление договорённостей. Например, те же коллеги, обсуждая проект, не просто обмениваются информацией (что сделать), но и **распределяют обязанности** (кто что будет делать), **согласуют план** – то есть взаимодействуют. Интерактивный аспект общения особенно заметен в **групповой работе**: как люди принимают решение (кто уступает, кто настаивает), как достигают общих целей. Он же охватывает и **социальное влияние** – сознательные попытки изменить поведение партнёра (например, попросить, приказать, замотивировать).
* **Перцептивная сторона общения:** связана с **процессом восприятия и понимания друг друга** партнёрами по общению (социальная перцепция). Отвечает на вопрос: *"Как один человек видит, воспринимает другого и как формируется образ партнёра?"*. Когда люди общаются, они не только говорят и действуют, но и **составляют мнение друг о друге**: воспринимают внешний облик, интерпретируют поведение, считывают эмоции, соотносят с собственным опытом. Перцептивная сторона включает механизмы **познания человека человеком**: эффект первого впечатления, стереотипы восприятия, аттракция (возникновение симпатии или антипатии), эмпатия (вчувствование в переживания другого). Например, коллеги, общаясь, может быть, **оценивают друг друга**: "Он выглядит уставшим, наверно, перегружен" или "Он так уверенно говорит, значит, компетентен". От перцепции зависит взаимопонимание: если люди правильно поняли эмоции и намерения друг друга, общение пойдет гладко; если есть ошибки восприятия (скажем, один принял застенчивость другого за высокомерие), могут возникнуть проблемы. Перцептивная сторона также касается **рефлексии в общении** – понимания того, как ты воспринимаешься партнёром. Это важно для корректировки своего поведения.

Эти три стороны тесно **взаимосвязаны** в реальном общении. Их разделяют для анализа, но в жизни одновременно идет и обмен информацией, и взаимодействие, и восприятие. Например, переговоры: стороны обмениваются аргументами (коммуникативная), торгуются, ищут компромисс (интерактивная) и одновременно стараются понять друг друга – искренен ли оппонент, как реагирует на предложения (перцептивная). **Нарушение любой стороны** может затруднить общение: информационные барьеры, неумение слушать (коммуникативная проблема), отсутствие сотрудничества или наличие агрессии (интерактивная проблема), предубеждения, непонимание эмоционального состояния (перцептивная проблема).

**Применение понятия:** В педагогике учителя учитывают все три: важно, как передать материал (коммуникативно), как взаимодействовать с классом (интерактивно, управлять дисциплиной), и как воспринимать учеников, устанавливать контакт (перцептивно, понимание их настроения). Руководитель на работе тоже: ясно ставит задачи (коммуникация), распределяет работу и мотивирует (взаимодействие), чувствует атмосферу в коллективе, настроение сотрудников (перцепция). Развитие навыков общения предполагает работу над каждой стороной: риторика и чёткое выражение мыслей – коммуникативная; навыки кооперации, лидерства, влияния – интерактивная; эмпатия, умение читать невербальные сигналы, преодоление стереотипов – перцептивная.

Таким образом, **стороны общения** – это грани единого процесса, позволяющие понимать, что общение – не только *что мы говорим*, но и *что делаем друг с другом*, и *как понимаем друг друга*. Успешное общение требует внимательности ко всем трём аспектам.

**90) Имидж и самоподача в коммуникации**

**Имидж и самоподача** – два тесно связанных понятия, касающихся того, **какое впечатление человек производит на окружающих** и как он сознательно может это впечатление формировать в процессе коммуникации.

**Имидж:** Имидж – это **образ человека в глазах других**, то есть устойчивое представление, которое складывается у окружающих о данной личности. Имидж включает внешние и внутренние компоненты:

* *Внешние:* внешний вид (одежда, прическа, опрятность), мимика и жесты, манера речи, то есть всё, что непосредственно воспринимается.
* *Внутренние (поведенческие):* стиль общения, поступки, репутация, навыки самопрезентации. Имидж может быть **целевым, продуманным** (например, политик создает имидж "народного человека" или "решительного лидера") или формироваться стихийно на основе того, как человек обычно выглядит и ведёт себя. Важная черта имиджа – он обращен **наружу**, это *социальный образ*, часто несколько **упрощённый или яркий**, подчеркнутый, чтобы запомниться. Например, говорят "имидж успешного бизнесмена" – представляют определённый стереотипный набор признаков (деловой костюм, уверенная походка, дорогой автомобиль и т.п.). Имидж может быть позитивным или негативным в восприятии людей; часто люди стремятся поддерживать позитивный имидж, так как от этого зависят отношения с окружающими, карьера, популярность и доверие.

**Самоподача (самопрезентация):** Самоподача – это **процесс активного управления своим образом** в глазах других; действия, которые человек предпринимает, чтобы **произвести желаемое впечатление**. Термин связан с концепцией **импрессия-менеджмента (управления впечатлением)**, разработанной социологом Эрвингом Гоффманом. По Гоффману, общение можно сравнить с театром, где люди – актёры, демонстрирующие определённые роли перед аудиторией. Самопрезентация – это наши *сознательные или бессознательные «актерские» приёмы* в социальной жизни.

Формы самоподачи:

* **Вербальная:** то, что человек рассказывает о себе, какие факты подчеркивает или умалчивает. Например, на собеседовании акцентирует свои достижения, старается не упоминать неудачи. Или в разговоре с новыми знакомыми человек выбирает, какую сторону жизни показать – “я спортсмен”, “я программист”, “я заботливый отец” – в зависимости от того, какой образ хочет создать.
* **Невербальная:** осознанный выбор стиля одежды, причёски, аксессуаров, чтобы соответствовать желаемому образу. Контроль выразительных средств: держать открытую позу, улыбаться, чтобы произвести впечатление дружелюбного; или принять строгий вид, чтобы показаться авторитетным.
* **Поведенческие стратегии самоподачи:** Например:
  + *Интеграция* – стремление понравиться: соглашаться с мнением собеседника, делать комплименты, показывать симпатию, чтобы произвести впечатление приятного, дружелюбного человека.
  + *Самореклама* – подчёркивать свои сильные стороны, демонстрировать компетентность, говорить о достижениях, иногда через легкое хвастовство, чтобы утвердить образ успешного, умелого человека.
  + *Вызывающая скромность* – наоборот, слегка приуменьшать свои заслуги, но так, чтобы другой их отметил, – тонкая самопрезентация, вызывающая расположение (вид "скромного профессионала").
  + *Запугивание* – вести себя резко, агрессивно, чтобы внушить страх или показать власть (такую стратегию могут выбирать начальники, следователи – формируя образ "серьёзного, грозного человека" для контроля).
  + *Жалоба, просьба о помощи* – иногда люди используют образ беспомощного или страдающего, чтобы вызвать жалость или поддержку.
  + *Конформность в группе* – копировать поведение и мнения группы, чтобы быть принятым (имидж "свой в доску").

**Роль имиджа и самоподачи в коммуникации:**

* В **деловой коммуникации**: правильно выстроенный имидж повышает доверие партнёров. Самопрезентация на переговорах, презентациях, интервью очень важна – от того, как себя подашь, зависит результат (получить работу, заключить контракт, убедить инвесторов). Люди, умеющие управлять впечатлением, производят профессиональный облик, что повышает их карьерные шансы. Не зря существуют тренинги по деловому имиджу – как одеться, как говорить, чтобы казаться компетентным.
* В **межличностном общении**: имидж влияет на то, как нас воспринимают друзья, коллеги, случайные знакомые. Если человек хочет завести друзей, он может стараться выглядеть интересным, весёлым, доброжелательным (самоподача через юмор, внимание к другим). В романтических отношениях на первых порах люди тоже очень заняты самопрезентацией: стараются показать себя с лучшей стороны, скрыть недостатки – это естественная часть ухаживания.
* **Социальные стереотипы и имидж:** Люди часто судят по первому впечатлению и по стереотипам. Управление имиджем позволяет **использовать стереотипы себе во благо**: например, специалист надевает белый халат, зная, что так его скорее воспримут как врача (стереотип “белый халат = доктор”), это повышает доверие. Но если имидж не совпадает с реальностью, в дальнейшем может быть разочарование.
* **Самоподача и искренность:** Важно отметить грань: самоподача не обязательно ложь или манипуляция. Она есть практически всегда, даже когда мы просто выбираем приличную одежду и вежливые слова – мы уже управляем впечатлением. Однако чрезмерно **неискренний имидж** может вызвать проблемы: если человек постоянно “играет роль”, окружающие могут почувствовать фальшь. Лучший имидж устойчиво держится, когда он **соответствует внутреннему "я"** или целям личности, а не полностью придуман.
* **Имидж публичных персон:** Политики, артисты, крупные руководители обычно целенаправленно создают свой публичный имидж с помощью специалистов (имиджмейкеров). Их коммуникация – речи, интервью, даже жесты – тщательно продуманы, чтобы поддерживать нужный образ (например, “близкий к народу”, “технократ”, “новатор”, “классический интеллигент” и т.д.). Это показывает силу самопрезентации: ею можно формировать общественное мнение о себе.
* **Имидж организации:** Бывает речь об имидже не только индивидов, но и компании (бренд) или даже страны. Это тоже коммуникационный результат – что сообщается, как ведет себя организация. Для поддержания позитивного имиджа есть PR-коммуникации, реклама.

**Развитие навыков самопрезентации:** включает:

* Осознание **своего текущего имиджа** – как меня видят, какие мои сильные/слабые стороны заметны.
* Чёткое понимание, *какой образ* я хочу транслировать (например, надёжный профессионал, или креативный новатор, или дружелюбный наставник).
* Приведение в соответствие **внешнего облика, речи, поведения** с желаемым образом. Это может значить работа над собой: если хочу имидж пунктуального – надо реально приходить вовремя, а не только выглядеть аккуратно.
* **Адаптация самоподачи к ситуации:** например, в неформальной обстановке один образ, на работе чуть иной (не противоречащий первому, но акценты разные).
* Искусство **имиджевых мелочей:** тон голоса, уверенный зрительный контакт, грамотная речь, уместный юмор – всё это инструменты.

Подводя итог: **имидж** – это то впечатление, которое сложилось о человеке у окружающих, а **самоподача (самопрезентация)** – это процесс и набор техник формирования этого впечатления. В коммуникации они играют огромную роль, так как часто *“встречают по одёжке”*: от первого впечатления зависит, станут ли слушать по “уму”. Умение управлять своим имиджем и впечатлением – ценное социальное умение, помогающее добиваться целей и устанавливать эффективные отношения, но важно применять его этично и сохранять подлинность, чтобы имидж основывался на реальных достоинствах личности.