

федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет нефти и газа
(национальный исследовательский университет) имени И.М. Губкина

Кафедра философии и социально-политических технологий

Л.В. ВОЛКОВА

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЛИЧНОСТНОЕ САМОРАЗВИТИЕ

Учебно-методическое пособие

*Рекомендовано кафедрой философии и социально-политических технологий РГУ
нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина в качестве учебно-методического пособия для
студентов всех направлений и специальностей*

Москва, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина,
2022

УДК 316.6
ББК 60.53

Профессионально-личностное саморазвитие: учебно-методическое пособие / Л.В. Волкова. – М.: РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, 2022. – 1,66 Мб – Электрон.дан. - 1 электрон.опт.диск (CD-ROM); 12 см. – Систем.требования: компьютер IBM-PC совместимый; монитор, видеокарта, поддерживающ. разреш.1024x768; привод CD-ROM; программа для чтения pdf-файлов. – Загл.с этикетки диска. – Текст. Изображение: электронные.

В пособии излагаются основные темы курса «Профессионально-личностное саморазвитие». Необходимость курса связана с освоением механизмов социальной и профессиональной адаптации, а также умением разрабатывать индивидуальную программу профессионально-личностного роста и саморазвития, формированием мотивации и личностных стимулов для самореализации в учебной и профессиональной деятельности. В пособии рассматриваются основные понятия и концепции саморазвития и его системных элементов, которые дают не только теоретические представления об описываемых процессах, но и практические навыки и конкретные рекомендации по развитию soft skills.

Пособие предназначено для бакалавров, обучающихся по всем образовательным программам и направлено на развитие Универсальной компетенции-6: «Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни».

Рецензенты: кандидат социологических наук, доцент кафедры современной социологии Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова Д.Е. Добринская; доцент кафедры философии и социально-политических технологий РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, кандидат философских наук О.М. Смирнова

Минимальные системные требования:

Тип компьютера, процессор, частота: IBM-PC совместимый

Видеосистема: монитор, видеокарта, поддерживающая разрешение 1024x768

Дополнительное оборудование: привод CD-ROM

Дополнительное программное обеспечение: программа для чтения pdf-файлов.

© РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина,
2022
© Л.В. Волкова, 2022

Содержание

Тема 1. Сущность и цели профессионально-личностного саморазвития.....	2
Тема 2. Самосознание как основа личностного роста	19
Тема 3. Развитие когнитивной сферы.....	30
Тема 4. Эмоционально-волевые аспекты саморазвития	52
Тема 5. Мотивация как основа деятельности и управления	71
Тема 6. Индивидуально-типологические свойства личности.....	85
Тема 7. Нравственное саморазвитие личности	102
Тема 8. Коммуникативные навыки и их развитие	116
Литература.....	144

Тема 1. Сущность и цели профессионально-личностного саморазвития

Методические рекомендации

При изучении данной темы важно обратить внимание на следующие теоретические аспекты:

- личность как субъект отношений и деятельности;
- профессионально-личностный рост - процесс и результат деятельности;
- непрерывное образование как ключевой фактор профессионально-личностного роста в современном мире;
- понятие Soft Skills и их роль в профессиональной деятельности и карьере.

Личность - одна из самых сложных категорий научной психологии, используемая для оценки специфических аспектов, психологических качеств и индивидуальных проявлений человека.

Говоря о личности, мы подразумеваем своеобразное соединение биологического и социального, типологического и уникального в конкретном индивиде, целую системную организованную совокупность внутриличностных и межличностных связей человека.

Для того, чтобы осуществить всестороннюю характеристику категории «Личность» необходимо представить ее определение и разграничить такие понятия как «Индивид», «Личность», «Индивидуальность», «Субъект деятельности» и выявить их соотношение между собой.

Психологическая сущность человека проявляется по-разному на различных уровнях его бытия. Каждый человек может рассматриваться и как представитель вида *Homo sapiens*, как носитель общевидовых свойств (индивид), как субъект межличностных отношений (личность), и как уникальное, стремящееся к самореализации, творчески выражающее себя существо (индивидуальность и субъект деятельности).

В различных сферах человекознания человек рассматривается как индивид (от лат. *Individuum* – «неделимый») – представитель *hominis sapientis* человеческой общности, который одновременно вбирает ее наиболее существенные признаки (у всех людей есть голова, руки, внутренние органы и т.д.), присущие каждому человеку.

В **индивиде** проявляются общие для всех людей свойства и признаки, общевидовые свойства, обуславливающие генотип, на базе которого в течение жизни формируется фенотип.

Личность - саморегулирующаяся динамическая функциональная система непрерывно взаимодействующих между собой свойств, отношений и действий, складывающихся в процессе онтогенеза человека, феномен общественного развития, конкретный живой человек, обладающий сознанием и самосознанием.

Структура личности - целостное системное образование, совокупность социально значимых психических свойств, отношений и действий индивида, сложившихся в процессе онтогенеза и определяющих его поведение как поведение сознательного субъекта деятельности и общения.

Личность характеризуется:

1. активностью (стремлением выйти за собственные границы, расширить сферу деятельности);
2. направленностью (устойчивой доминирующей системой мотивов);
3. глубинными смысловыми структурами, обуславливающими сознание и поведение;
4. степенью осознанности своих отношений к действительности (установки, отношения и т.д.).

Личность не исчерпывается своеобразием биологических характеристик. Человек, в отличие от животного, может в любой момент своей жизни сказать «нет» своим витальным (биологическим) потребностям, т.к. выступает в качестве субъекта сознания и самосознания, как субъект общественных отношений.

Индивидом рождаются, личностью становятся в системе социальных отношений.

Индивидуальность человека проявляется в том особом уникальном способе, в котором он проявляет свой личностный потенциал, т.е. заложенные в нем коммуникативные, познавательные, ценностные и творческие возможности.

Под **индивидуальностью** подразумевается совокупность социально значимых отличий человека от других людей.

Таким образом, индивидуальность – это неповторимое своеобразие конкретной личности во всей совокупности ее унаследованных и приобретенных специфических особенностей.

В зарубежной психологии понятие индивидуальности соотносится с понятием «самость» (К.Г. Юнг, Г. Олпорт, К. Роджерс).

Структуру самости составляют:

- ощущения собственного тела;
- ощущения самоидентичности;
- чувство самоуважения, основанное на осознании успешности в достижении различных целей;
- расширение самости за счет осознания внешних объектов как «моих» или «связанных со мной»;
- образ себя, способность представлять себя и думать о себе;
- рациональное управление самим собой;
- стремление к самосовершенствованию.

Центральными характеристиками индивидуальности личности служат индивидуальный стиль жизни и деятельности, способность к творчеству (креативность), система ценностей и смысложизненных ориентаций, уникальное мировоззрение (или жизненная философия).

Субъект деятельности — это новое, преобразованное качество личности, которое означает полную перестройку всей системы ее психической организации, а не только включение способностей, целей и соответствие ее потребностям. Это качество субъекта возникает через разрешение противоречия между наличными возможностями, особенностями, притязаниями, мотивами личности и требованиями деятельности, предъявляемыми обществом к ее исполнителю.

Только в позиции субъекта человек способен превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования, относиться к себе как профессионалу, оценивать способы профессиональной деятельности, контролировать ее ход и результаты, изменять ее приемы. Позиция субъекта обеспечивает человеку непрерывность профессионального развития и устойчивость профессиональной «Я - концепции».

Таким образом, индивидуальный стиль жизни, способность к творчеству, система ценностей являются неизменными характеристиками индивидуальности личности, в то время как для субъекта деятельности они являются предметом практического преобразования.

Постулаты теории личности:

1. Природные, органические стороны и черты выступают в структуре личности как социально обусловленные ее элементы. Биологическое

существует в личности в превращенной форме как социальное. Нам особенно важно такое понимание личности с точки зрения проблемы профессионального развития. Именно профессиональное развитие характеризуется высокой степенью социальной обусловленности, что является особенно значительным при поиске путей психологического сопровождения этого процесса.

2. Движение деятельности, процесс ее развертывания необходимо ведет к снятию ограничений, первоначально присущих ситуации... в качестве объекта преодоления могут выступать также и потенциальные ограничения деятельности, в данном случае понимаемые как сужение возможностей субъекта в сфере целеполагания. Ограничения эти побуждают специальную деятельность, направленную на их преодоление. Этим и определяется собственно активность личности. Это предположение имеет большое значение при изучении процесса становления профессионала. Овладение мастерством в любой профессиональной деятельности предполагает преодоление разнообразных сложностей и ограничений, и именно в этом преодолении лежат истоки процесса развития личности.

3. Личность может быть понята только в системе устойчивых межличностных связей, которые опосредствуются содержанием, ценностями, смыслом совместной деятельности для каждого из ее участников. Эти межличностные связи практически нерасторжимы, они вполне реальны, но по природе своей "сверх-чувственны". Они заключены в конкретных индивидуальных свойствах, но к ним несводимы, они даны исследователю в проявлениях личности каждого из членов группы, но они вместе с тем образуют особое качество самой групповой деятельности, которое опосредует эти личностные проявления, то есть смысловые образования личности, связанную систему личностных смыслов, определяющих особую позицию каждого в системе межличностных связей, шире – в системе общественных отношений. Не представляется возможным исследование проблемы профессионального развития без оценки и изучения социального окружения человека, системы его межличностных отношений и совокупности всех деятельностей, которые он выполняет.

4. Постулат максимизации, то есть стремления индивида к максимальной персонализации: 1) любое переживание, воспринимаемое индивидом как имеющее ценность в плане обозначения его индивидуальности, актуализирует потребность в персонализации и определяет поиск значимого другого, в котором индивид мог бы обрести идеальную представленность; 2) в любой ситуации общения индивид стремится определить и реализовать те стороны

своей индивидуальности, которые в данном конкретном случае доступны персонализации. Невозможность ее осуществления ведет к поиску новых возможностей в себе самом или предметной деятельности; 3) из двух или более партнеров по общению субъект при прочих равных условиях предпочитает того, кто обеспечивает максимально адекватную персонализацию. Аналогично – предпочтение будет отдано тому, кто может обеспечить максимально долговечную персонализацию. Выбор профессии предстает с этой точки зрения как реализация стремления индивида к максимальной степени персонализации.

5. Источником развития и утверждения личности выступает возникающее в системе межличностных отношений (в группах того или иного уровня развития)... противоречие между потребностью личности в персонализации и объективной заинтересованностью данной общности, референтной для индивида, принимать лишь те проявления его индивидуальности, которые соответствуют задачам, нормам и условиям функционирования и развития этой общности.

В процессе изучения личности (или ее самопознания) закономерно возникают следующие вопросы:

1. Каково строение личности, из каких компонентов она состоит?
2. Какие мотивы направляют ее поступки?
3. Что детерминирует становление человека личностью, способствует или препятствует личностному росту?
4. Какие факторы вызывают аномалии в личностном развитии?
5. Каковы условия и надежные критерии оценки психического здоровья?
6. Что обеспечивает позитивные изменения и самореализацию личности?

Исходя из этого, выделяют следующие аспекты изучения личности:

- типология или структура личности – это стабильные характеристики, которые в различных комбинациях составляют единое организованное целое и могут быть выделены как устойчивые показатели при тестировании или эксперименте;

- ценностно-мотивационная сфера личности, включающая процессуальные и динамические аспекты поведения, вызывающие его причины, факторы, побуждающие мотивы;

- развитие личности – закономерное изменение ее свойств и особенностей на разных возрастных этапах, от младенчества до преклонного возраста;

- психопатология (акцентуация) личности – процессы и факторы, обуславливающие трудности в адаптации личности к ее биосоциальному окружению и отклонения от оптимального функционирования психики;
- психическое здоровье личности, соответствие уровня развития психических функций возрастным показателям и наличие адекватного актуальным условиям поведения.

Профессиональное развитие неотделимо от личностного – в основе и того и другого лежит принцип саморазвития, детерминирующий способность личности превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования, приводящего к высшей форме жизнедеятельности личности – творческой самореализации.

Анализ существующих подходов к проблеме профессионального развития позволяет сделать следующие выводы.

1. Успех профессионализации зависит от степени соответствия индивидуально-психологических особенностей личности требованиям профессии.
2. Профессиональное развитие можно рассматривать как способ самореализации человека.
3. Профессиональное развитие личности происходит неравномерно и гетерохронно.

Для наиболее полного рассмотрения проблемы профессионального развития необходимо четкое определение основных понятий, связанных с данным процессом.

Профессиональное развитие (от лат. «profiteor» – объявляю своим делом) можно определить как происходящий в онтогенезе человека процесс социализации, направленный на присвоение им различных аспектов мира труда, в частности профессиональных ролей, профессиональной мотивации, профессиональных знаний и навыков.

Данное определение подчеркивает социальную природу профессионального развития и то, что профессиональное развитие обусловлено прежде всего внешними предпосылками. Невозможно представить профессионала, не включенного в систему социальных и профессиональных отношений. Основной движущей силой профессионального развития является стремление личности к интеграции в социальный контекст на основе идентификации с социальными группами и институтами.

Тесно связано с понятием профессионального развития личности понятие **«профессиональное становление»**. Эти понятия часто используют как синонимы, однако между ними есть ряд существенных различий.

Становление является по преимуществу движением от старого к новому. Развитие – ряд существенных изменений, это не переход от старого к новому, а появление нового. Процессы развития и становления тесно переплетаются друг с другом. Главное различие заключается в том, что становление есть движение от низшего к высшему, а развитие есть изменение, трансформация.

Можно сказать, что профессиональное развитие личности представляет собой преобразования в структуре личности под влиянием профессиональной деятельности, осуществляемой человеком. Профессиональное становление будет в данном случае представлять собой переход от низших уровней развития профессиональных навыков к высшим.

Еще одно смежное понятие – **профессиональный рост**. Если в процессе развития профессионала появляются новые образования в структуре личности, то в процессе профессионального роста происходит совершенствование и наращивание уже имеющихся профессионально значимых свойств и качеств.

В понятии **«профессионализм»** отражается такая степень овладения человеком психологической структурой профессиональной деятельности, которая соответствует существующим в обществе стандартам и объективным требованиям.

Выделяют три **подсистемы профессионализма**, каждая из которых имеет свою структуру: подсистему профессиональной продуктивности, подсистему профессиональной идентичности и подсистему профессиональной зрелости.

1. Подсистема профессиональной продуктивности образует структуру, состоящую из профессионально важных качеств и профессиональных отношений, непосредственно влияющих на производительность, качество и надежность деятельности. В качестве системообразующих факторов данной структуры приняты составляющие эффективности профессиональной деятельности.

2. Подсистема профессиональной идентичности характеризуется структурой, которая в качестве элементов включает профессионально важные качества и профессиональные отношения, обеспечивающие принятие профессии как личностно значимой. Системообразующими компонентами в данной структуре являются профессиональная направленность, удовлетворенность профессией и профессиональной деятельностью.

3. Подсистема профессиональной зрелости описывается структурой, включающей профессионально важные качества профессионала и его профессиональные отношения, обеспечивающие саморегуляцию и самодетерминацию становления профессионализма человека. В качестве значимых элементов здесь выступают смысл профессиональной деятельности, профессиональная совесть и профессиональная честь. Системообразующим компонентом в структуре связей выступает профессиональное самосознание.

Показатели, на основе которых можно судить об уровне профессионализма, могут быть двух видов: внешние по отношению к человеку (объективные) и внутренние (субъективные). Выделяют следующие критерии оценки уровня профессионализма.

Первая группа критериев (объективные):

- количество произведенной продукции;
- качество произведенной продукции; - производительность и т. д.

Вторая группа критериев (субъективные):

- профессионально важные качества (ПВК);
- профессиональные знания, умения и навыки;
- профессиональная мотивация;
- профессиональная самооценка и уровень притязаний;
- способности к саморегуляции и стрессоустойчивость;
- особенности профессионального взаимодействия.

В качестве критериев результативности возможно использование и дополнительных показателей, отражающих специфику конкретной профессии.

Можно выделить три **обобщенных критерия профессионализма**, с учетом активной роли человека в процессе профессионализации.

1. Критерий профессиональной продуктивности характеризует уровень профессионализма человека и степень соответствия его социально-профессиональным требованиям. Этот критерий характеризуют такие объективные показатели результативности, как количество и качество произведенной продукции, производительность, надежность профессиональной деятельности и т. д.

2. Критерий профессиональной идентичности определяет значимость для человека профессии и профессиональной деятельности как средства удовлетворения своих потребностей и развития своего индивидуального ресурса. Оценивается на основе субъективных показателей, включая удовлетворенность трудом, профессией, карьерой, собой. Профессиональная идентификация человека происходит путем соотнесения моделей профессии и

профессиональной деятельности с профессиональной Я-концепцией. Профессиональная Я-концепция включает представление о себе как члене профессионального сообщества, носителе профессиональной культуры, в том числе определенных профессиональных норм, правил, традиций, присущих профессиональному сообществу. Сюда входят представления о ПВК, необходимых профессионалу, а также система отношений человека к профессиональным ценностям.

3. Критерий профессиональной зрелости свидетельствует об умении человека соотносить свои профессиональные возможности и потребности с предъявляемыми к нему профессиональными требованиями. Сюда входят профессиональная самооценка, уровень притязаний, способность к саморегуляции и др. В структуре профессиональной самооценки выделяют операционально-деятельностный и личностный аспекты. Первый связан с оценкой себя как субъекта деятельности и выражается в самооценке уровня профессиональной умелости (сформированности умений и навыков) и уровня профессиональной компетентности (системы знаний). Второй аспект выражается в оценке своих личностных качеств в соотношении с идеальным образом профессиональной Я-концепции («Я-идеальное»).

Профессионализм, рассматриваемый с позиций системного подхода, представляет собой не статическое (единожды заданное, неизменное), а динамическое, непрерывно изменяющееся состояние человека. В процессе овладения профессиональной ролью профессионально важные качества (ПВК) субъекта труда развиваются, складываются приемы их компенсации, деятельность приобретает качественно новые характеристики. Меняется «удельный вес» отдельных ПВК по мере перехода от нижнего уровня профессиональной успешности к более высокому.

В процессе становления профессионализма у человека формируется особый, «профессиональный» тип личности, отличающийся от личности человека, не являющегося профессионалом в данном виде деятельности.

Достижение человеком успехов в профессиональной деятельности опирается на соответствующие внутренние предпосылки и внешние условия. К внутренним предпосылкам может быть отнесено наличие у человека высокоразвитых общих способностей и определенных специальных способностей, обученности, профессионально важных качеств, развитых эмоционально-волевых свойств личности. К внешним условиям относится влияние социально-экономической среды и профессионального окружения.

Для успешного выполнения профессиональной деятельности человек вынужден прибегать к мобилизации своих внутренних ресурсов и резервов. Эти ресурсы используются как на получение положительного результата, так и на компенсацию неблагоприятных воздействий среды. Следовательно, можно говорить о существовании у человека некоторого индивидуального внутреннего потенциала (или ресурса), являющегося необходимой основой его успешной профессионализации.

В свете сказанного профессионализм можно понимать как определенную системную организацию сознания, психики человека, включающую как минимум следующие части, компоненты

Таким образом, человека-профессионала отличают, во-первых, **свойства личности**. К ним относятся:

- образ мира;
- направленность, социально ориентированные мотивы, деятельностно ориентированные мотивы, мотивы, обращенные на смежные предметные области;
- отношение к внешнему миру, к людям, к деятельности;
- отношение к себе, особенности саморегуляции;
- креативность, ее особенности, проявления;
- интеллектуальные черты индивидуальности;
- операторные черты индивидуальности (умелость, готовность к действиям, исполнительские способности);
- эмоциональность, ее особенности и проявления;
- особенности осознания близкого или более отдаленного родства своей профессии с другими;
- представления о сложных способностях, сочетаниях личных качеств, ожидаемых в данной общности у профессионала (иногда противоположных, казалось бы несовместимых);
- осознание того, какие качества данная профессия развивает у человека или которым дает возможность проявиться и какие подавляет;
- представление о своем месте в профессиональной общности.

В модели профессионализма можно выделить **праксис** профессионала:

- специфические черты, отраженные в общих, в том числе и нерасчлененных, нечетких, иносказательных, словесных характеристиках, порожденных и бытующих в данной профессиональной общности и еще не отраженных в словаре науки (то, о чем наука пока не знает);
- моторика (движения, координация движений, статика);

- умения, навыки, действия, ориентированные на предметную область труда (исполнительный аспект);
- умения, навыки, действия организационно-производственные, коммуникативные, социально-воздейственные;
- умения информационно-преобразовательные (исполнительный аспект);
- умения, навыки, действия саморегуляционные.

Гнозис профессионала представляет собой:

- специфические черты, отраженные в общих, в том числе и нерасчлененных, нечетких, иносказательных, словесных характеристиках, порожденных и бытующих в данной профессиональной общности и еще не отраженных в словаре науки;
- прием информации: внимание, профессиональная специфика внимания, ощущения и восприятия, их профессиональная специфика;
- переработка информации и принятие решений: память, ее профессиональная специфика, представления (включая и представления воображения), их профессиональная специфика; мышление, его профессиональная специфика, понимание как проявление мышления и его профессиональная специфика, сложные качества ума (возможно, не нашедшие отражения в языке науки); воображение, его профессиональная специфика; принятие решений, профессиональная специфика принятия решений;
- гностические умения, навыки, действия: разновидности гностических действий и их профессиональная специфика (распознает, следит, отбраковывает, находит причины неисправностей, разбирается в нестандартных ситуациях и пр.).

В модели профессионализма выделяется также структура информированности, знаний, опыта, культуры профессионала:

- специфические черты, отраженные в общих, в том числе и нерасчлененных, нечетких, иносказательных, словесных характеристиках, порожденных и бытующих в данной профессиональной общности и еще не отраженных в словаре науки;
- науки, области теоретического знания, в которых профессионалы считают важным ориентироваться;
- профессиональные (специфические) знания: о предметной области, о целях своей деятельности и жизни, о средствах труда, достижения успеха, об условиях своего профессионального развития.

Составной частью профессионализма является психодинамика (интенсивность переживаний, быстрота их смены) работника, психологические трудности, нагрузки в данной профессиональной области,

Особо можно выделить осмысление вопросов своей возрастно-половой принадлежности в связи с требованиями профессии; осмысление роли физических качеств, наружности, здоровья, противопоказаний к труду в данной области (как все это осознает профессионал и как это осознано в профессиональной общности, как это фактически выглядит в отношении данного работника в смысле его соответствия профессии).

Иными словами, профессионал – это специалист, овладевший высокими уровнями профессиональной деятельности, сознательно изменяющий и развивающий себя в ходе осуществления труда, вносящий индивидуальный творческий вклад в профессию, нашедший свое индивидуальное предназначение (профессионал – это специалист на своем месте), стимулирующий в обществе интерес к результатам своей профессиональной деятельности и повышающий престиж своей профессии в обществе.

В динамике можно выделять следующие стадии развития профессионализма:

а) стадию допрофессионализма, когда человек уже работает, но не обладает полным набором качеств настоящего профессионала, да и результативность его деятельности недостаточно высока;

б) стадию собственно профессионализма, когда человек становится профессионалом, демонстрирует стабильно высокие результаты; эта стадия включает в себя совокупность последовательно сменяемых фаз, каждая из которых характеризуется показателями, отвечающими требованиям определенных внутренних и внешних критериев;

в) стадию суперпрофессионализма, или мастерства, соответствующую приближению к «акме» – вершине профессиональных достижений;

г) стадию «послепрофессионализма» (человек может оказаться «профессионалом в прошлом», «экс-профессионалом», а может оказаться советчиком, учителем, наставником для других специалистов).

Непрерывное образование — процесс роста образовательного (общего и профессионального) потенциала личности в течение жизни, организационно обеспеченный системой государственных и общественных институтов и соответствующий потребностям личности и общества.

Непрерывное профессиональное образование основывается на концепции профессионального становления личности. В профессиональном становлении как целостном процессе можно выделить ряд стадий. Поэтому профессиональное образование, органично сопровождая весь онтогенез взрослого человека, должно строиться с учетом психологии личности на разных возрастных стадиях.

Есть все основания утверждать, что положение о непрерывном образовании — одна из современных прогрессивных идей. Его смысл и назначение — обеспечение полноценного профессионального становления личности, создание условий для постоянного обновления, развития и самоактуализации каждого человека на протяжении всей профессиональной жизни.

Основываясь на этих исходных позициях, определяют цель, задачи и формы непрерывного профессионального образования.

Цель — удовлетворение потребности личности в развитии, саморазвитии, самоактуализации и реализации себя в профессиональной жизни.

Задачи непрерывного образования:

- формирование позитивной установки на инновационную деятельность и мотивирование профессионального роста и карьеры;
- обогащение социально-профессиональной и специальной компетентности специалиста, развитие аутокомпетентности;
- обеспечение социально-профессионального самосохранения специалиста;
- формирование новых сценариев профессионального развития и адекватных им репертуаров профессионального поведения.

Рассмотрим основные **формы непрерывного образования**.

Непрерывное профессиональное образование (continuous vocational education — CVE) — сопровождающее профессиональное становление личности, включает совокупность преемственных образовательных программ начального, среднего, высшего, последипломного и дополнительного профессионального образования.

Формальное профессиональное образование осуществляется в образовательных учреждениях по лицензированным программам. Неформальное образование включает в себя повышение квалификации, переподготовку и подготовку специалистов в институтах повышения квалификации, в отделах развития персонала на предприятиях и организациях, так называемое корпоративное и внутрифирменное обучение.

Информальное образование — это попутное обучение в ходе выполнения деятельности, имеющей иную цель, не образовательную. Общение с окружающими, чтение и восприятие информации средств массовой коммуникации в течение всей жизни обогащают человека новыми знаниями, умениями, способами мышления, формами поведения, практическими действиями. Информальное образование происходит также в процессе активного освоения профессиональной деятельности на стадиях профессиональной адаптации, т. е. адаптивное научение.

Адаптационное образование осуществляется на рабочем месте в виде наставничества, курсовой модульной доподготовки и супервизорства. Необходимость этой формы последипломного образования обусловлена тем, что профессионально-образовательные программы учебных заведений не ориентированы на подготовку специалистов для конкретного учреждения, предприятия и организации. Основная функция адаптационного образования — ознакомление с условиями и режимом труда, ориентировка в пространственно-технологической среде, приобретение опыта выполнения нормативной профессиональной деятельности.

Супервизорство представляет систему социально-профессиональной помощи и психологической поддержки молодых специалистов (адаптантов). Основная цель супервизорства — сокращение сроков социальной и профессиональной адаптации выпускников профессиональных учебных заведений в трудовых коллективах, приобретение ими профессионального опыта и достижение качественных и количественных показателей квалифицированных специалистов.

Повышение квалификации, обусловленное постоянным обновлением техники и технологии производства, осуществляется с отрывом и без отрыва от работы. Оно выражается в формах профессионально-образовательных программ, реализуемых на курсах повышения квалификации при службах развития персонала и в институтах повышения квалификации.

Повышение квалификации — важное звено последиplomного профессионального образования специалистов, стимулирующее их профессиональный рост. Оно создает условия для актуализации профессионально-психологического потенциала личности, обеспечивает социальную защиту специалиста путем повышения его конкурентоспособности на рынке труда.

Параллельное профессиональное образование осуществляется в случаях переквалификации и переподготовки специалистов из-за смены профессии,

специальности или длительного вынужденного перерыва в работе. Оно направлено на получение новой или смежной профессии в профессионально-образовательных центрах или вузах. Назначение параллельного профессионального образования — расширение возможностей трудоустройства специалиста, повышение его профессиональной мобильности и конкурентоспособности.

Событийное образование — попутное образование человека в течение всей его жизни. Это непреднамеренный, нормативно неорганизованный процесс переживания событий жизни, взаимодействия с окружающими, живой и неживой природой, социально-профессиональным окружением, средствами массовых коммуникаций.

События, приобретая личностный смысл, побуждают человека к принятию важных, подчас судьбоносных решений, актуализируют рефлексию прошлого и настоящего, стимулируют личностное и профессиональное развитие. Есть все основания рассматривать жизненные события как разновидность информального образования — важного фактора формирования образованности человека. В результате событийного образования возникают жизненный опыт, социально-профессиональная компетентность, социально-нравственная направленность: мотивы, отношения, ценности, ментальность.

Непрерывное профессиональное образование — важное условие полноценного профессионального становления личности. Сценарии профессионального становления индивидуальны, их вариативность зависит от социально-экономической ситуации развития, базового образования, особенностей профессиональной деятельности, жизненной стратегии, случайных событий и обстоятельств. И конечно, непрерывное образование сопровождает профессиональное становление, определяет его индивидуальные траектории, детерминирует формирование, развитие основных психологических свойств личности.

В современном мире технологии развиваются так стремительно, что полученные нами знания «**Hard skills**» — «**жёсткие навыки**» — очень быстро устаревают. Поэтому ценным становится не тот работник, который когда-то много всего выучил, а тот, кто умеет быстро учиться, эффективно приспосабливаться под новые условия и находить нестандартные решения. Кроме того, успех всего проекта часто зависит от взаимопонимания в команде. Каждый работник общается с коллегами, а иногда ещё и с клиентами, партнёрами. Он должен уметь договариваться с ними, аргументировать свою

позицию и доносить её до других людей. Кроме того, гибкие навыки помогают работать с информацией, не отстать от жизни и уверенно чувствовать себя в профессии. То есть soft skills важны и для инженера, и для юриста, для программиста и руководителя, маркетолога и преподавателя. Предприниматели, фрилансеры, научные сотрудники не исключение. **Soft skills** нужны всем.

Гибких навыков много, причём среди них есть такие, которые почти (или совсем) не связаны между собой. Условно все soft skills можно разделить на несколько **групп**:

- Базовые коммуникативные навыки, или коммуникативная грамотность (умение слушать, убеждать и аргументировать, вести переговоры, проводить презентации, публичные выступления, самопрезентация, командная работа, нацеленность на результат, деловое письмо и т. д.), которые способствуют развитию отношений с людьми, помогают поддерживать разговор, эффективно вести себя в критических ситуациях при общении с окружающими.
- Навыки self-менеджмента (управление эмоциями, стрессом, собственным развитием, планирование и целеполагание, тайм-менеджмент, энергия, энтузиазм, инициативность, настойчивость, рефлексия, использование обратной связи), которые помогают эффективно контролировать свое состояние, время, процессы.
- Навыки эффективного мышления, или интеллектуального мышления (системное, креативное, структурное, критическое, проектное, тактическое и стратегическое мышление, поиск и анализ информации, выработка и принятие решений), которые отвечают за управление процессами в голове, помогают сделать собственную жизнь и работу более системными.
- Управленческие навыки, или форсайт-управление (управление исполнением, планирование, постановка задач, мотивирование, контроль реализации задач, менторинг, коучинг, подача обратной связи, управление проектами, изменениями), которые отвечают за планирование, мотивирование, управление собственными изменениями и т. д.

Чем выше человек поднимается по карьерной лестнице, тем большую роль играют социальные навыки, поэтому, как известно, 70% тренингов и различных курсов ориентируются на освоение навыков soft skills.

В профессиональной сфере успех человека на 85% зависит от мягких компетенций, и на 15% от жестких, поэтому часто на собеседовании просят

пройти тесты или задают вопросы, не имеющие практически ничего общего с профессиональными навыками, присущими определенной деятельности.

Вопросы и задания для самоконтроля

- Дайте определение личности и раскройте это понятие.
- Раскройте соотношение понятий индивид, субъект деятельности, личность, индивидуальность.
- Какие элементы входят в структуру личности?
- Кратко сформулируйте основные постулаты теории личности.
- Назовите основные аспекты изучения личности.
- Чем различаются понятия «профессиональное становление», «профессиональное развитие» и «профессиональный рост»?
- В чем различие личностного и профессионального развития человека?
- Охарактеризуйте три подсистемы профессионализма.
- Перечислите обобщенные критерия профессионализма.
- Дайте определение непрерывного профессионального образования.
- Перечислите основные формы непрерывного профессионального образования.
- Перечислите основные компоненты непрерывного профессионального образования.
- В чем состоит различие между Hard skills и Soft skills?
- Почему в современной жизни Soft skills приобретают все большее значение?
- Назовите основные группы Soft skills.

Тема 2. Самосознание как основа личностного роста

Методические рекомендации

При изучении данной темы важно обратить внимание на следующие теоретические аспекты:

- основные элементы самосознания;
- мировоззрение как основа саморазвития;
- социальная и личностная идентичность,
- сущность и структура Я-концепции;
- самооценка и уровень притязаний.

Осознание себя как некой физической сущности, которая обладает формой и другими характеристиками и может становиться предметом самооценки и суждений других людей, сопровождает человека на протяжении всей жизни. Оно развивается на основе физиологических ощущений и впечатлений, испытываемых организмом еще на самых ранних стадиях его существования.

С точки зрения психологического анализа самосознание представляет собой сложный психический процесс, сущность которого состоит в восприятии личностью многочисленных образов самой себя в различных ситуациях деятельности и поведения, во всех формах взаимодействия с другими людьми и в соб единении этих образов в единое целостное образование – понятие Я, собственной индивидуальности.

В общей структуре личности самосознание выступает как сложное интегративное свойство ее психической деятельности. С одной стороны, оно как бы фиксирует итог психического развития личности на определенных этапах, а с другой – выступает в качестве внутреннего регулятора поведения. Самосознание влияет на дальнейшее развитие личности и, являясь одним из необходимых внутренних условий непрерывности этого процесса, устанавливает равновесие между внешним влиянием, внутренним состоянием личности и формами ее поведения.

Самосознание личности – это осознанное отношение человека к своим потребностям и способностям, влечениям и мотивам поведения, переживаниям и мыслям. В основе самосознания лежит способность человека отличать себя от своей собственной жизнедеятельности, возникающая в общении при формировании первичных способов человеческого бытия. Взаимодействуя и общаясь с людьми, человек выделяет сам себя из окружающей среды, ощущает

себя субъектом своих физических и психических состояний, действий и процессов, выступает для самого себя как «Я». Субъективное переживание собственного «Я» выражается в том, что человек понимает свою тождественность самому себе в настоящем, прошлом и будущем.

Мировоззрение - система взглядов, оценок и образных представлений о мире и месте в нём человека, общее отношение человека к окружающей действительности и самому себе, а также обусловленные этими взглядами основные жизненные позиции людей, их убеждения, идеалы, принципы познания и деятельности, ценностные ориентации. Именно мировоззрение придаёт деятельности человека организованный, осмысленный и целенаправленный характер. Следует различать мировоззрение человека и мировоззрение социальной группы, общественного класса и общества в целом.

В основе мировоззрения лежат взгляды. **Взгляды** - это определенная совокупность знаний (не все знания, а лишь наиболее общие положения), они становятся компонентами мировоззрения, когда превращаются в убеждения. **Убеждения** - это твердая уверенность в истинности знаний и готовность действовать в соответствии с ними (убеждения - знания, убеждения - вера). На основе знаний и убеждений осуществляется деятельность человека. Духовным ориентиром во всей человеческой деятельности является **идеал**. Он представляет собой **совершенную модель действительности** и содержит высшую цель стремления человека. Идеал является также критерием ценностного отношения человека к миру и самому себе.

Идентичность – это осознание личностью своей принадлежности к какой-либо социальной позиции, роли, группе людей. Это помогает индивиду:

- находить баланс между личным и общественным;
- объединять свой опыт и опыт общества;
- охранять свою цельность и неизменность, несмотря на перемены во внешнем мире.

Идентичность современного человека связана с сознательной ориентацией на определенный стиль жизни, «выбирая» который индивиды формируют свою тождественность с определенной группой, образом жизни, ценностями. В сверхсложных социальных организмах, каковыми являются современные общества, идентичность имеет множественный характер. В процессе социализации индивид научается справляться со многими ролями и, соответственно, имеет множество «идентичностей».

В **структуре идентичности** можно выделить «индивидуальный» и «социальный» уровни. Если персональная идентичность представляет собой совокупность характеристик, придающих индивиду уникальность, то социальная идентичность – результат **идентификации (отождествления)** индивида с ожиданиями и нормами его социальной среды. Абсолютно разделить эти два уровня идентичности нельзя: представления индивида о самом себе, являются в конечном итоге результатом восприятия социальных норм. В зависимости от того, что выступает **основанием идентификации** (профессиональная или этническая группа, регион, политическое движение и т.д.) можно выделить различные **типы социальной идентичности**: профессиональная (шахтер, инженер, врач, спортсмен и т.д.), этническая (баварец, каталонец, татарин, фламандец и т.д.), региональная (сибиряк, техасец, северянин, дальневосточник и т.д.), политическая (коммунист, демократ, националист, либерал и т.д.).

Самопознание – нацеленность человека на познание своих физических, душевных, духовных возможностей и качеств, своего места среди других людей. Самопознание совершается:

- в анализе результатов собственной деятельности, своего поведения посредством сопоставления этих результатов с существующими нормативами;
- при осознании отношения других ко мне, оценок другими результатов моей деятельности, поступков, качеств моей личности и т.п.;
- в самонаблюдении своих состояний, переживаний, мыслей, которое может происходить как по ходу осуществления деятельности, так и после этого, при восстановлении событий в памяти.

Результатом самопознания человека является выработка им системы представлений о самом себе или «образа Я». «Образ Я» определяет отношение человека к самому себе, выступает основой построения взаимоотношений с другими людьми.

В психологии рассматривается **4 уровня самопознания**:

- Чувственный. Это низшая ступень, на которой происходит понимание своих психологических особенностей, переживаний, физиологических процессов. Это этап самоидентификации.
- Образно-личностный. Дает признание себя как субъекта активной деятельности. Происходит самоактуализация, поддержание идентичности «Я».

- Аналитический (рефлексивный). Человек проводит анализ и уточнение своих мыслей и поступков, наблюдает за проявлением эмоций в критических состояниях, анализирует совершенные промахи и неудачи, делает выводы.

- Деятельный. На основе результатов и опыта первых трех стадий происходит саморегуляция, мотивация, коррекция поведенческих структур и самоконтроль. Это этап личностных изменений на основе самопознания.

Самоконтроль проявляется в осознании и оценке человеком собственных действий, состояний, в регуляции их протекания на основе требований и норм деятельности, поведения, общения.

Результатом процессов самосознания можно считать **Я-концепцию**. Понятие Я-концепции появилось в 1950-е гг. в русле гуманистической психологии, представители которой стремились к рассмотрению целостного, уникального человеческого «Я». Под Я-концепцией принято понимать динамическую систему представлений человека о самом себе. **Р. Бернс** в книге «Развитие Я-концепции и воспитание» определяет Я-концепцию как «совокупность всех представлений индивида о себе, сопряженную с их оценкой». Я-концепция возникает у человека в процессе социального взаимодействия как неизбежный и всегда уникальный результат психического развития, как относительно устойчивое и в то же время подверженное внутренним изменениям и колебаниям психическое приобретение. Первоначальная зависимость Я-концепции от внешних влияний бесспорна, но в дальнейшем она играет самостоятельную роль в жизни каждого человека. Окружающий мир, представления о других людях воспринимаются нами сквозь призму Я-концепции, формирующейся в процессе социализации, но имеющей и определенные соматические, индивидуально-биологические детерминанты.

В системе взаимосвязей человека с окружающими людьми и миром ему приходится выступать в разных качествах, разных ролях, быть субъектом самых разнообразных видов деятельности. Из каждого взаимодействия с миром вещей и миром людей человек «выносит» **образ своего «Я»**. В процессе самоанализа, расчленения отдельных конкретных образов своего «Я» на составляющие их образования происходит как бы внутреннее обсуждение с самим собой своей личности.

Так постепенно возникает обобщенный образ своего «Я», который представляет собой сложную совокупность многих единичных конкретных образов «Я», сложившихся в ходе самовосприятия, самонаблюдения и самоанализа. Этот обобщенный образ своего «Я», возникая из отдельных

ситуативных образов, содержит общие, характерные черты и представления о своей сущности и выражается в понятии о себе, или Я-концепции. В отличие от ситуативных образов Я-концепция создает у человека ощущение своей самотождественности.

Сформировавшаяся в процессе самопознания Я-концепция не есть нечто раз и навсегда данное, застывшее, ей присуще постоянное внутреннее движение. Ее зрелость, адекватность проверяется и корректируется практикой. Я-концепция в значительной степени влияет на весь строй психики, мировосприятие в целом, обуславливает основную линию поведения человека.

В структуре Я-концепции выделяют **три составляющих**: когнитивную, оценочную и поведенческую.

1. Когнитивная составляющая, или **образ «Я»**, включает представления индивида о самом себе. Фактически психологи фиксируют у человека не один образ «Я», а множество сменяющих друг друга «Я»-образов. Выделяются прежде всего «Я»-реальное т. е. представления индивида о себе в настоящем, текущем времени, и «Я»-идеальное – представления о том, каким бы хотел бы быть индивид в данных конкретных условиях. «Я»-идеальное выступает как необходимый ориентир самовоспитания личности.

Иногда в «Я»-концепции выделяют «Я»-фантастическое – то, каким субъект пожелал бы стать если бы это оказалось возможным. Фантастический образ своего «Я» имеет большое значение у детей, особенно у подростков, в связи с их склонностью строить планы на будущее, что невозможно без фантазии и мечты. Однако преобладание в структуре личности фантастических представлений о себе – не всегда положительное явление так как очевидное несовпадение желаемого и действительного могут дезорганизовать самосознание и травмировать человека.

В Я-концепцию включается также «Я»-зеркальное – собственные представления человека о том, каким он воспринимается окружающими его людьми. Этот компонент «Я»-образа является существенным для формирования личностной значимости и самооценки.

2. Оценочная составляющая, или **самооценка**, включает аффективную оценку представления о себе. Психологическими словарями самооценка определяется как ценность, значимость, которой индивид наделяет себя в целом и отдельные стороны своей личности, деятельности, поведения. Основу самооценки составляет система личностных смыслов индивида, принятая им система ценностей.

Самооценка выполняет регуляторную и защитную функции, влияя на поведение, деятельность и развитие личности, ее взаимоотношения с другими людьми. Основная функция самооценки в психической жизни личности состоит в том, что она выступает необходимым внутренним условием регуляции поведения и деятельности. Высшая форма саморегулирования на основе самооценки состоит в своеобразном творческом отношении к собственной личности – в стремлении изменить, улучшить себя и в реализации этого стремления. Защитная функция самооценки, обеспечивая относительную стабильность и автономность личности, может вести к искажению опыта.

Самооценка – достаточно сложное образование человеческой психики. Она возникает на основе обобщающей работы процессов самосознания, которая проходит различные этапы, и находится на разных уровнях развития в ходе становления самой личности. Поэтому самооценка постоянно изменяется, совершенствуется. Процесс становления самооценки не может быть конечным, поскольку сама личность постоянно развивается, а следовательно, меняются и ее представления о себе и отношение к себе. Источником оценочных представлений индивида о себе является его социокультурное окружение, в том числе социальные реакции на какие-то проявления его личности, а также результаты самонаблюдения.

Есть три момента, существенных для понимания самооценки. Во-первых, важную роль в ее формировании играет сопоставление образа реального «Я» с образом идеального «Я»: чем меньше разрыв между реальным представлением человека о себе и его идеальным «Я», тем выше самооценка личности. Во-вторых, важный фактор для формирования самооценки связан с тем, как, по мнению человека, его оценивают другие. Наконец, в-третьих, на формирование самооценки существенное влияние оказывают реальные достижения личности в самых разнообразных видах деятельности: чем значительнее успехи личности в том или ином виде деятельности, тем выше ее самооценка.

Самооценка характеризуется по следующим параметрам:

- 1) уровень (высокая, средняя и низкая);
- 2) соотношение с реальной успешностью (адекватная и неадекватная, или завышенная и заниженная);
- 3) особенности строения (конфликтная и бесконфликтная).

Пониженная самооценка проявляется в постоянном стремлении недооценивать собственные возможности, способности и достижения, в тревожности, боязни отрицательного мнения о себе, ранимости, побуждающей человека сокращать контакты с другими людьми. В этом случае страх

самораскрытия ограничивает глубину и близость общения. Люди с пониженной самооценкой подчас недоверчиво и недоброжелательно относятся к другим людям.

Адекватная самооценка отражает реальный взгляд личности на саму себя, ее достаточно объективную оценку собственных способностей, свойств и качеств. Если мнение человека о себе совпадает с тем, что он в действительности собой представляет, то говорят, что у него адекватная самооценка. Неадекватная самооценка свойственна личности, чье представление о себе далеко от реального. Такой человек оценивает себя необъективно, его мнение о себе резко расходится с тем, каким его считают другие.

Неадекватная самооценка в свою очередь может быть как завышенной, так и заниженной. Если человек переоценивает свои возможности, результаты деятельности, личностные качества, то его самооценка является завышенной. Такой человек самоуверенно берется за работу, превышающую его реальные возможности, что при неудаче может приводить к разочарованию и стремлению переложить ответственность за нее на обстоятельства или других людей. Если человек недооценивает себя по сравнению с тем, что он есть в действительности, то его самооценка занижена. Такая самооценка разрушает у человека надежды на собственные успехи и хорошее отношение к нему со стороны окружающих, а свои реальные успехи и положительную оценку окружающих он воспринимает как временные и случайные.

Для развития личности эффективным является такой характер самоотношения, когда достаточно высокая общая самооценка сочетается с адекватными, дифференцированными парциальными самооценками разного уровня. Устойчивая и вместе с тем достаточно гибкая самооценка (которая при необходимости может меняться под влиянием новой информации, приобретения опыта, оценок окружающих и т. п.) является оптимальной как для развития, так и для продуктивности деятельности. Отрицательное влияние оказывает чрезмерно устойчивая, ригидная самооценка, а также и сильно колеблющаяся, неустойчивая.

3. Поведенческая составляющая включает в себя потенциальные поведенческие реакции либо **конкретные действия**, которые могут быть вызваны знаниями о себе и отношением к себе.

Такое деление Я-концепции на компоненты условно, на самом деле Я-концепция – это целостное образование, все компоненты которого хотя и обладают относительной самостоятельностью, но тесно взаимосвязаны.

Я-концепция играет очень важную роль в жизни и развитии личности: она способствует достижению внутренней согласованности личности, определяет интерпретацию ее опыта и является источником ожиданий.

Функции Я-концепции.

1. Важнейшей функцией Я-концепции является обеспечение внутренней согласованности личности, относительной устойчивости ее поведения. Если новый опыт, полученный индивидом, согласуется с существующими представлениями о себе, он легко ассимилируется, входит в Я-концепцию. Если же новый опыт не вписывается в существующие представления о себе, противоречит уже имеющейся Я-концепции, то срабатывают механизмы психологической защиты, которые помогают личности тенденциозно интерпретировать травмирующий опыт либо отрицать его. Это позволяет удерживать Я-концепцию в уравновешенном состоянии, даже если реальные факты ставят ее под угрозу. Стремление защитить Я-концепцию, оградить ее от разрушающих воздействий является, по мнению Бернса, одним из основополагающих мотивов всякого нормального поведения.

Термин «**защитные механизмы**» был предложен З. Фрейдом. В настоящее время под психологической защитой понимают способ, с помощью которого личность предохраняется от воздействия, грозящего напряженностью и ведущего к дезинтеграции личности. Основными и общими для разных видов защитных механизмов чертами, по мнению Фрейда и всех его последователей, является то, что они:

1) бессознательны, т. е. человек не осознает ни причин, ни мотивов, ни целей, ни самого факта своего защитного поведения по отношению к определенному явлению или объекту,

2) всегда искажают, фальсифицируют или подменяют реальность. Вследствие этого защитные механизмы часто рассматриваются как дезадаптивные.

Первым был описан защитный механизм **вытеснения**. Механизм вытеснения занимает особое место в теории психоанализа. Описываемое иногда как «мотивированное забывание», вытеснение представляет собой процесс исключения из сознания мыслей и чувств, причиняющих страдания. Однако освобождение от тревог путем вытеснения не проходит бесследно. З. Фрейд считал, что вытесненные мысли и импульсы не теряют своей активности в бессознательном и для предотвращения их прорыва в сознание требуется постоянная трата психической энергии. Стремление вытесненного материала к открытому выражению может получать кратковременное удовлетворение в

сновидениях, шутках, оговорках и других проявлениях того, что Фрейд называл «психопатологией обыденной жизни».

Другой защитный механизм – **отрицание** – выражается в бессознательном отказе допустить существование определенных событий, переживаний и ощущений, которые причинили бы человеку боль при их признании. Это относится, например, к человеку, который «знает», что он неизлечимо болен, но продолжает при этом заниматься прежней работой, избегая всяческих разговоров о своей болезни и строя долгосрочные планы. Человек, для которого отрицание является фундаментальной защитой, всегда настаивает на том, что «все прекрасно и все к лучшему».

Проекция – это процесс, в результате которого внутреннее ошибочно воспринимается как приходящее извне, т. е. посредством проекции индивид приписывает собственные неприемлемые мысли, установки, желания другим людям. Очевидным путем защиты от тревоги, связанной с неудачей или виной, является возложение вины на другого. Человек не осознает свои враждебные импульсы, но видит их в других и поэтому считает других ненавидящими и преследующими его.

Реактивное образование подразумевает преобразование негативного аффекта в позитивный, или наоборот. Этот механизм заключается в предотвращении проявления неприемлемых желаний и чувств благодаря развитию противоположных им установок и форм поведения. Механизм формирования реакции реализуется двухступенчато: сначала неприемлемый импульс подавляется (вытесняется), затем на уровне сознания появляется противоположный ему импульс: маленькая девочка настолько «любит» своего младшего брата, что все ночи проводит у его изголовья, потому что боится, что он вдруг перестанет дышать.

Рационализация имеет отношение к ложной аргументации, благодаря которой иррациональное поведение начинает выглядеть вполне разумным и оправданным в глазах окружающих. Рационализация может принимать разные формы. Рационализирует человек, говорящий, что работа, откуда его уволили, ему давно неинтересна; отвергнутый поклонник, решивший, что его девушка не так уж привлекательна. Ту же роль может играть феномен «сладкого лимона»: человек, вынужденный оставаться в неприятных для него обстоятельствах, при помощи рационализации начинает находить их вполне желательными.

Сублимация расценивается как здоровое средство разрешения психологических трудностей за счет трансформации сексуальной или агрессивной энергии в художественное или интеллектуальное творчество.

2. Вторая функция Я-концепции заключается в том, что она определяет характер интерпретации индивидом его опыта. Я-концепция действует как своего рода внутренний фильтр, который определяет характер восприятия человеком любой ситуации. Проходя сквозь этот фильтр, ситуация осмысливается, получает значение, соответствующее представлениям человека о себе.

3. Третья функция Я-концепции заключается в том, что она определяет ожидания индивида, т. е. представления о том, что должно произойти. Люди, уверенные в собственной значимости, ожидают, что и другие будут относиться к ним так же; люди, сомневающиеся в собственной ценности, считают, что они никому не могут нравиться, и начинают избегать всяких социальных контактов.

Самопринятие. Эта форма самосознания предполагает:

- Принятие себя как уникальной личности, без неоправданной критики и самоуничтожения.
- Самоуважение.

Самоуважение возникает в результате достижения поставленных целей и удовлетворения притязаний. Человек ставит рекорды в спорте, бросает курить, заканчивает писать роман – его самоуважение повышается, растет самооценка.

Процесс саморазвития сопряжен с определенными трудностями, которые осознанно или неосознанно воспринимаются человеком как **барьеры саморазвития**.

Наиболее серьезным и труднопреодолимым барьером саморазвития является барьер отсутствия ответственности за собственную жизнь. Человек зачастую воспринимает свою жизнь как стечение случайных событий и обстоятельств, когда он не способен и не может по объективным причинам нести ответственность за все, что с ним происходит. Однако возникает вопрос о том, предпринял ли он какие-либо реальные действия, чтобы изменить обстоятельства, преодолеть их?

К сожалению, многие люди подвержены феномену «выученной беспомощности». **Выученная беспомощность** – это состояние, возникающее в ситуации, когда человеку кажется, что внешние события от него не зависят, и он ничего не может сделать, чтобы их предотвратить или видоизменить.

Кроме того, многие трудности саморазвития определяются:

- неразвитостью способности к самопознанию;
- влиянием сложившихся стереотипов и установок;
- несформированностью механизмов саморазвития;

-· препятствиями, которые создают другие люди, для которых саморазвитие, самосовершенствование кого-либо, кроме них, вызывают реакцию противодействия, осложненную чувством зависти и стремлением к личностному превосходству;

-· отсутствием или утратой смысла жизни.

Таким образом, саморазвитие – это сложный, нелинейный, многоплановый процесс, который может идти как в положительном направлении, так и в отрицательном с точки зрения соответствия высшим образцам и идеалам, выработанным человечеством.

Вопросы и задания для самоконтроля

- Каковы источники формирования самосознания?
- В чем сущность мировоззрения и какие факторы составляют его основу?
- Что такое идентичность и какие уровни в ней выделяются?
- Назовите основные типы идентичности.
- Охарактеризуйте уровни самопознания.
- Какова структура образа «Я»?
- Какие виды самооценки личности Вы знаете, и как они влияют на поведение и деятельность личности?
- Каковы основные функции самосознания?
- Для чего нужны защитные механизмы самосознания?
- Какие механизмы психологической защиты личности Вам известны?
- Каковы способы и средства самопознания?
- Опишите механизмы саморазвития?
- Что такое барьеры саморазвития и в чем они состоят?

Тема 3. Развитие когнитивной сферы

Методические рекомендации

При изучении данной темы важно обратить внимание на следующие теоретические аспекты:

- внимание, его функции, виды, приемы сосредоточения внимания;
- память и ее место в системе познавательных процессов;
- креативное мышление, приемы его развития.

Для восприятия любого явления необходимо, чтобы оно могло вызвать ориентировочную реакцию, которая позволяет «настроить» на него свои органы чувств. Подобная произвольная или непроизвольная направленность или сосредоточенность такой деятельности на каком-либо объекте восприятия называется вниманием. Таким образом, **внимание** – это процесс сознательного или бессознательного отбора одной информации, поступающей через органы чувств, и игнорирования другой. Без внимания восприятие невозможно.

Человек перерабатывает не всю информацию, которая поступает к нему из окружающего мира. Среди всех стимулов, воздействующих на организм человека, отбираются лишь те, которые связаны с потребностями и интересами каждой личности, с ее ожиданиями, целями, задачами. Внимание зависит от потребности и интересов человека, от степени новизны объекта. Таким образом, громкие звуки и яркие вспышки привлекают внимание. Это связано не просто с их повышенной интенсивностью, но и с тем, что такая реакция отвечает потребности живого существа в безопасности.

Функции внимания:

- активизирует нужные и тормозит ненужные в данный момент психологические и физиологические процессы,
- способствует организованному и целенаправленному отбору поступающей в организм информации в соответствии с его актуальными потребностями,
- обеспечивает избирательную и длительную сосредоточенность психической активности на одном и том же объекте или виде деятельности.
- определяет точность и детализацию восприятия,
- определяет прочность, и избирательность памяти,
- определяет направленность и продуктивность мыслительной деятельности.

- является своеобразным усилителем для перцептивных процессов, позволяющим различать детали изображений.

- выступает для человеческой памяти как фактор, способный удерживать нужную информацию в кратковременной и оперативной памяти, как обязательное условие перевода запоминаемого материала в хранилища долговременной памяти.

- для мышления выступает как обязательный фактор правильного понимания и решения задачи.

- в системе межчеловеческих отношений способствует лучшему взаимопониманию, адаптации людей друг к другу, предупреждению и своевременному разрешению межличностных конфликтов.

- о внимательном человеке говорят как о приятном собеседнике, тактичном и деликатном партнере по общению.

- внимательный человек лучше и успешнее обучается, большего достигает в жизни, чем недостаточно внимательный.

Показатели внимания отдельного человека могут значительно варьироваться в зависимости от утомления и общего состояния организма, от условий среды, а также от отношения человека к соответствующей деятельности.

Изучение внимания вызывает определенные трудности. Это связано с тем, что процесс внимания, на первый взгляд, **нигде не выступает изолированно** от других психических процессов и феноменов. В некоторых теоретических подходах (например, гештальтпсихология) внимание рассматривается даже как побочный продукт или характеристика других процессов, а не как самостоятельный психический процесс.

Физиологический механизм внимания. Раздражитель принимается органами чувств и по проводящим путям идет в кору больших полушарий мозга. Там формируется очаг возбуждения, а вокруг него все зоны входят в состояние торможения.

Виды внимания. Направленность и сосредоточенность психической деятельности могут носить произвольный и непроизвольный характер.

Когда деятельность захватывает, и мы занимаемся ею без каких-либо волевых усилий, то направленность и сосредоточенность психических процессов носит **непроизвольный характер**. Когда мы знаем, что нам надо выполнить определенную работу, и беремся за нее в силу поставленной цели и принятого решения, то направленность и сосредоточенность психических процессов уже носит **произвольный характер**. Но существует и смешанный

вид внимания, когда направленность и сосредоточенность психических процессов носит с начала произвольный, а потом непроизвольный характер.

1. Непроизвольное внимание — это наиболее простой вид внимания, который возникает под воздействием интенсивного раздражителя без участия сознательного волевого действия. Его часто называют пассивным или вынужденным, так как оно возникает и поддерживается независимо от сознания человека. Деятельность захватывает человека сама по себе. Непроизвольное внимание не связано с сознанием и волей и возникает под воздействием раздражителя сильного, контрастного.

В рамках непроизвольного внимания выделяется вынужденное, невольное и привычное внимание.

Вынужденным называется внимание, которым очень трудно управлять, его привлекают стимулы повышенной интенсивности (громкие звуки, яркий свет, едкие запахи и т. д.), а также повторяющиеся, движущиеся, необычные стимулы.

Невольным называется внимание к объектам, которые связаны с удовлетворением основных потребностей, например голод или жажда, но эти объекты привлекают внимание только при определенных обстоятельствах. Если вы голодны, вы невольно обратите внимание на вывеску кафе, но если нет — то можете и не заметить ее.

Привычное внимание связано с основными сферами интересов и деятельности человека. Так, во время совместной прогулки представители разных профессий замечают разные объекты.

2. Произвольное внимание — это вид внимания, который возникает в результате волевых усилий человека. Оно управляется сознательной целью. Этот вид внимания тесно связан с волей человека и был выработан в результате трудовых усилий, поэтому его называют волевым, активным.

Приняв решение заниматься какой-либо деятельностью, мы выполняем это решение, сознательно направляя наше внимание. Например, мы прилагаем волевое усилие, чтобы не лечь спать раньше, а сконцентрироваться и доделать курсовую работу.

Основной функцией произвольного внимания является активное регулирование протекания психических процессов. Причины его происхождения не биологические, а социальные.

Чтобы исследовать произвольное внимание, оценить темп психомоторной деятельности, работоспособности и устойчивости к

монотонной деятельности, можно использовать корректурные таблицы (кольца Ландольта).

В рамках произвольного внимания можно выделить **волевое** (возникает в случае конфликта между сознательно выбранным направлением деятельности и тенденциями непроизвольного внимания), **выжидательное** (связано с сознательным ожиданием появления того или иного объекта) и **спонтанное** (является трансформированным волевым вниманием и возникает в том случае, когда объект, оказавшийся в поле внимания благодаря усилию, остается там благодаря вызываемому им интересу).

3. Послепроизвольное внимание — это вид внимания, который подобно произвольному носит целенаправленный характер, но не требует для реализации постоянных волевых усилий. Носит целенаправленный характер и первоначально требует волевых усилий, но затем человек погружается в работу. Интересными и значительными становятся содержание и процесс деятельности, а не только результат. Послепроизвольное внимание остается связанным с сознательными целями и поддерживается сознательными интересами, но здесь нет или почти нет волевых усилий.

Например, вам нужно прочитать книгу, чтобы сдать экзамен, но она вам не кажется интересной. Вы с помощью волевых усилий начинаете читать, и ко второй главе замечаете, что книга интересна, и теперь вам не нужно напрягаться и сосредотачиваться, чтобы читать.

Свойства внимания.

1. Устойчивость внимания

Устойчивость внимания — это способность в течение длительного времени удерживать внимание на одном объекте. Зависит от свойств нервной системы, воли, состояния организма, мотивации, ММД (минимальная мозговая дисфункция).

Наиболее существенным условием устойчивости внимания является возможность раскрыть в предмете, на котором оно сосредоточено, новые стороны и связи, т.е. чтобы восприятие предмета развивалось и обнаруживало перед нами новое содержание. Некоторые психологи считают, что устойчивость внимания является хорошим толчком для развития гениальности.

Если бы внимание было неустойчивым, эффективная умственная работа была бы невозможна. Устойчивость внимания можно проверить с помощью корректурной пробы Бурдона, таблиц Шульте.

2. Сосредоточенность (концентрация) внимания — это концентрация на одном объекте при отвлечении от других. Концентрация является следствием

возбуждения в доминантном очаге при одновременном торможении остальных зон коры головного мозга.

3. Объем внимания — это количество объектов, которые могут быть охвачены вниманием. Человек не может думать о разных вещах и выполнять разнообразные работы. Это ограничение вынуждает дробить поступающую извне информацию на части, не превышающие возможности обрабатывающей системы. Объем практически не меняется при обучении или тренировке.

Показателем объема внимания является количество ясно воспринимаемых предметов. Объем внимания — величина индивидуально изменяющаяся, но обычно его показатель у людей равен 5 ± 2 . Он зависит от того, насколько связано между собой содержание, на котором сосредотачивается внимание, и от умения осмысленно связывать и структурировать материал.

4. Распределение внимания — это способность удерживать в сознании несколько объектов одновременно. Как показывает практика, человек способен выполнять только один вид сознательной психической деятельности, а субъективное ощущение одновременности выполнения нескольких возникает вследствие быстрого последовательного переключения с одного вида деятельности на другой. Иногда человек способен выполнять одновременно два вида деятельности, но при этом одно действие должно быть доведено до автоматизма или не требовать нашего внимания целиком (подметание тротуара занимает наше внимание всего на 9-10%, в то время как остальные возможности мозга остаются неактивными).

5. Переключение внимания — это сознательный перенос внимания с одного объекта на другой. В целом переключаемость внимания означает способность быстро ориентироваться в сложной изменяющейся ситуации. Легкость переключения неодинакова у разных людей и зависит от целого ряда условий. Например, чем интереснее деятельность, тем легче на нее переключиться.

Нарушения внимания. Под нарушениями внимания понимают патологические изменения направленности, избирательности психической деятельности, выражающиеся при состоянии утомления или при органических поражениях мозга в:

- а) сужении объекта внимания, когда одновременно человек может воспринимать только небольшое количество объектов;
- б) неустойчивости внимания, когда нарушена концентрация внимания и наблюдается его отвлекаемость на побочные раздражители.

Синдромы нарушения внимания.

1. Рассеянность — это неспособность человека сосредотачиваться на чем-либо определенном в течении длительного времени.

Рассеянность может выступать:

- а) как неспособность к сосредоточению;
- б) как чрезмерная концентрация на одном объекте деятельности.

Мнимая рассеянность — это невнимание человека непосредственно к окружающим предметам и явлениям, вызванное крайней сосредоточенностью на каком-то одном объекте, предмете, переживании. Результат большой сосредоточенности и узкости внимания. Происходит торможение всех участков коры головного мозга, кроме одного.

Подлинная рассеянность — это слабая интенсивность внимания и более слабая переключаемость. Человек с трудом устанавливает и удерживает произвольное внимание. Для этого ему требуется значительно больше волевых усилий, чем обычному человеку. Физиологически объясняется недостаточной силой внутреннего торможения. Причинами могут быть общее расстройство НС, малокровие, утомление, неправильный распорядок дня.

Выделяют **ученую и старческую рассеянность**.

Ученая рассеянность — это проявление очень высокой сосредоточенности внимания в сочетании с его ограниченным объемом.

Старческая рассеянность — это плохая переключаемость внимания в сочетании с недостаточно активной концентрацией (внимание «залипает» на одном предмете).

Рассеянность часто возникает при утомлении, при астенических состояниях и, как правило, сочетается с повышенной истощаемостью внимания.

2. Подвижность внимания — это постоянный переход от одного объекта к другому, от одной деятельности к другой при низкой эффективности каждой.

3. Инертность внимания — это малая подвижность внимания, патологическая ее фиксация на ограниченном круге представлений и мыслей.

4. Апрозексия — это полное отсутствие внимания.

Примеры приемов для сосредоточения внимания.

В некоторых случаях для изоляции от раздражителей можно отключить органы чувств. Например, если слух не нужен для выполнения текущего дела, но есть отвлекающие звуки, кто-то шумит, то можно заткнуть уши ватой,

берушами или надеть защитные наушники. Аналогично можно поступить с носом, если в текущей обстановке есть отвлекающий запах.

Для изоляции от визуальных раздражителей можно использовать руки как тоннель. Когда нужно сконцентрироваться на каком-то объекте, например, книге, журнале, мониторе..., разместите свои руки возле глаз так, чтобы они образовали некий тоннель или подзорную трубу. Это оградит сознание от лишней визуальной информации об объектах около вас, которые могут отвлекать.

Можно часто переключаться на часы, чтобы посмотреть текущее время. Это нужно делать обязательно, если скоро потребуется переключиться на другое важное дело: сделать звонок, пойти на встречу, выключить духовку. Но в большинстве случаев такая проверка времени совершенно бесполезна, и тогда это будет обычным отвлечением. Чтобы этого избежать, просто уберите все часы подальше, когда можно спокойно заниматься делом, никуда не торопясь.

Иногда помогает договор с самим собой. Если есть проблемы или важные дела, которые нужно выполнить потом, а сейчас нужно сделать что-то другое, то можно сказать себе: "Пусть эти проблемы/цели/дела подождут, я обязательно к ним вернусь и разберусь с ними, но сейчас мне нужно сделать вот это". Это даст некое облегчение для сознания, что вы помните о проблеме/деле, и обязательно ими займетесь. Тогда вам будет легче сконцентрироваться на текущем деле.

Также внимание часто переключается, когда в сознании находится много хаотичных, беспорядочных объектов. В этом случае можно разгрузить сознание от навязчивых, неважных в данный момент мыслей и идей. Для этого можно материализовать их на внешнем носителе, бумаге, записать в компьютер или телефон. После этого можно записанную информацию организовать в упорядоченную систему, чтобы можно было ее легко найти и получать напоминания о срочных делах. Также эту информацию лучше проранжировать, чтобы точно знать, что из нее самое важное и в какой последовательности выполнять дела. После этого старайтесь выполнять в каждый момент только одно дело с самым высоким приоритетом до его полного завершения. Это дисциплинирует сознание, и оно не будет переключаться на что-то еще.

Если объект, на котором нужно сосредоточиться, очень большой и сложный, то можно разделить его на множество маленьких - детализировать. А сосредотачиваться на маленьких объектах, гораздо легче, чем на больших. Так можно крупную цель разделить на множество мелких дел, тогда внимание на каждом из них может быть максимальным, а между делами можно делать короткий перерыв для восстановления внимания.

Любое переживание, впечатление или движение оставляет в нашем сознании след, который может сохраняться достаточно длительное время и при соответствующих условиях проявляться вновь и становиться предметом сознания. Поэтому под памятью понимается запечатление (запись), сохранение и последующее узнавание и воспроизведение следов прошлого опыта, позволяющие накапливать информацию, не теряя при этом прежних знаний, сведений, навыков.

Таким образом, **память** — это сложный психический процесс, состоящий из нескольких частных процессов, связанных друг с другом. Психология памяти ставит перед собой задачу ответить на вопросы, как долго могут храниться эти следы, каковы механизмы сохранения следов на короткие и длительные отрезки времени, каковы те изменения, которые претерпевают следы памяти, находящиеся в скрытом (латентном) состоянии и как они влияют на протекание познавательных процессов человека.

Существующие между событиями, предметами или явлениями связи, сохранившиеся в нашей памяти, называются ассоциациями. Виды ассоциаций:

- 1) ассоциации по сходству;
- 2) ассоциации по контрасту;
- 3) ассоциации по смежности.

Объем памяти человека ученые единодушно считают огромным. В течение своей жизни человек задействует лишь ее малую часть, применяет мало возможностей своей памяти.

Качества памяти: быстрота запоминания, длительность сохранения материала, объем памяти, точность воспроизведенного материала.

Процессы памяти - **мнемические процессы:** запоминание, сохранение, забывание и восстановление. Все эти процессы зависят как от внешних, так и от внутренних факторов. Правильная организация материала, предъявляемого для запоминания, помогает улучшить процесс запоминания в 10 раз.

В составе памяти выделяются следующие **процессы:**

- 1) запоминание;
- 2) воспроизведение;
- 3) сохранение;
- 4) забывание.

Запоминание — это процесс памяти, результатом которого является закрепление ранее воспринятой информации.

Запоминание подразделяется на:

1) произвольное (ставится задача запомнить, при этом прилагаются определенные усилия) – непроизвольное (не ставится специальная задача запомнить, материал запоминается без каких-либо усилий);

2) механическое (информация запоминается в результате простого повторения) – логическое (устанавливаются связи между отдельными элементами информации, что позволяет забытое вывести заново путем логических рассуждений).

Для того чтобы запоминание было успешным, следует придерживаться следующих положений:

- делать установку на запоминание;
- проявлять больше активности и самостоятельности в процессе запоминания (человек лучше запомнит путь, если будет двигаться самостоятельно, нежели когда его будут сопровождать);
- группировать материал по смыслу (составление плана, таблицы, схемы, графика и т. п.);
- процесс повторения при заучивании следует распределять в течение определенного времени (дня, нескольких часов), а не подряд.
- новое повторение улучшает запоминание ранее выученного;
- вызвать интерес к запоминаемому;
- необычность материала улучшает запоминание.

Воспроизведение (восстановление) – процесс памяти, благодаря которому извлекается ранее закрепленный прошлый опыт.

Выделяются следующие формы воспроизведения:

- узнавание – появление чувства знакомости при восприятии;
- воспоминание – восстановление материала при отсутствии восприятия объекта, вспомнить всегда сложнее, нежели узнать (например, легче вспомнить фамилию человека, если найти ее в списке);
- реминисценция – воспроизведение, отсроченное во времени (например, вспоминается стихотворение, которое человек рассказывал в далеком детстве);
- припоминание – активная форма воспроизведения, требующая применения определенных приемов (ассоциирование, опора на узнавание) и волевых усилий.

Сохранение – удержание в памяти заученного ранее материала. Информация сохраняется в памяти благодаря повторению, а также применению полученных знаний на практике.

Исследователи памяти установили, что лучше всего сохраняется тот материал, который начинает и заканчивает общий ряд информации, средние элементы сохраняются хуже. Такое явление в психологии называется эффектом края. Действия, которые остались незавершенными, люди вспоминают почти в два раза чаще тех, выполнение которых им удалось закончить.

Забывание — выпадение из памяти, исчезновение ранее заученного материала. Как показали психологические исследования, материал быстрее забывается в первое время после заучивания, чем в дальнейшем, также быстрее забывается бессмысленный материал, нежели связанный логической цепочкой.

Чаще всего забывание считается отрицательным явлением, однако следует помнить, что это очень целесообразный, необходимый и естественный процесс памяти, иначе наш мозг был бы перегружен массой ненужной или несущественной информации.

Иногда забывание становится болезненным, вплоть до полной потери памяти. Такое явление называется амнезией.

Процесс развития памяти осуществляется по следующим **направлениям**:

- 1) более ранняя механическая память постепенно замещается логической;
- 2) с возрастом запоминание становится более осознанным, начинается активное использование мнемотехнических приемов и средств;
- 3) преобладающее в детстве произвольное запоминание становится произвольным.

В качестве наиболее общего основания для выделения различных **видов памяти** выступает зависимость ее характеристик от особенностей деятельности по запоминанию и воспроизведению

Отдельные виды памяти вычлняются в соответствии с тремя основными **критериями**: 1) по характеру психической активности, преобладающей в деятельности, память подразделяют на двигательную, эмоциональную, образную и словесно-логическую; 2) по характеру целей деятельности — на произвольную и произвольную; 3) по продолжительности закрепления и сохранения материалов (в связи с его ролью и местом в деятельности) — на кратковременную, долговременную и оперативную.

Непосредственный **отпечаток сенсорной информации**. Эта система удерживает довольно точную и полную картину мира, воспринимаемую органами чувств. Длительность сохранения картины очень невелика — ОД— 0,5 с.

Кратковременная память удерживает материал иного типа, нежели непосредственный отпечаток сенсорной информации. В данном случае

удерживаемая информация представляет собой не полное отображение событий, которые произошли на сенсорном уровне, а непосредственную интерпретацию этих событий. Непосредственные отпечатки сенсорной памяти невозможно повторять, они сохраняются лишь несколько десятых долей секунды и продлить их нет возможности.

Долговременная память. Существует явное и убедительное различие между памятью о только что случившемся событии и событиях далекого прошлого. Долговременная память — наиболее важная и наиболее сложная из систем памяти. Емкость первых названных систем памяти очень ограничена: первая составляет несколько десятых секунды, вторая — несколько единиц хранения. Емкость же долговременной памяти практически безгранична. Все, что удерживается на протяжении более чем нескольких минут, должно находиться в системе долговременной памяти.

Главный источник трудностей, связанных с долговременной памятью, — это проблема поиска информации. Количество информации, содержащейся в памяти, очень велико, и поэтому сопряжено с серьезными трудностями. Тем не менее, отыскать необходимое удастся быстро. Даже в такой деятельности, как чтение, для интерпретации значений печатных символов текста приходится непосредственно и немедленно обращаться к долговременной памяти.

Однако какие-то границы объема долговременной памяти все же существуют, так как мозг является конечным устройством. Он состоит из 10 млрд нейронов и каждый способен удерживать существенное количество информации. Причем оно настолько велико, что практически можно считать, что емкость памяти человеческого мозга неограничена.

Двигательная память — это запоминание, сохранение и воспроизведение различных движений и их систем. Встречаются люди с ярко выраженным преобладанием этого вида памяти над другими ее видами. Огромное значение этого вида памяти состоит в том, что она служит основой для формирования различных практических и трудовых навыков, равно как и навыков ходьбы, письма и т. д. Без памяти на движения мы должны были бы каждый раз учиться осуществлять соответствующие действия. Обычно признаком хорошей двигательной памяти является физическая ловкость человека, сноровка в труде, “золотые руки”.

Эмоциональная память — память на чувства. Эмоции всегда сигнализируют о том, как удовлетворяются наши потребности. Эмоциональная память имеет существенное значение для жизнедеятельности человека. Чувства, пережитые и сохраненные в памяти, проявляются в виде сигналов,

которые либо побуждают к действию, либо удерживают от действия, вызвавшего в прошлом отрицательное переживание. Эмпатия — способность сочувствовать, сопереживать другому человеку, герою книги основана на эмоциональной памяти.

Образная память — память на представления, картины природы и жизни, а также на звуки, запахи, вкусы. Она бывает зрительной, слуховой, осязательной, обонятельной, вкусовой. Если зрительная и слуховая память, как правило, хорошо развиты и играют ведущую роль в жизненной ориентировке всех нормальных людей, то осязательную, обонятельную и вкусовую память в известном смысле можно назвать профессиональными видами. Как и соответствующие ощущения, эти виды памяти особенно интенсивно развиваются в связи со специфическими условиями деятельности, достигая поразительно высокого уровня в условиях компенсации или замещения недостающих видов памяти, например, у слепых, глухих и т. д.

Содержанием **словесно-логической** памяти являются наши мысли. Мысли не существуют без языка, поэтому память на них и называется не просто логической, а словесно-логической. Поскольку мысли могут быть воплощены в различную языковую форму, то воспроизведение их можно ориентировать на передачу либо только основного смысла материала, либо его буквального словесного оформления.

Словесно-логическая память — специфически человеческая память в отличие от двигательной, эмоциональной и образной, которые в простейших формах свойственны и животным. Опираясь на развитие других видов памяти, словесно-логическая память становится ведущей по отношению к ним, и от ее развития зависит развитие всех других видов памяти. Словесно-логической памяти принадлежит основная роль в усвоении знаний учащимися в процессе обучения.

Существует деление памяти на виды, которое прямо связано с особенностями самой актуально выполняемой деятельности. Так, в зависимости от целей деятельности память подразделяют на **непроизвольную** и **произвольную**. Запоминание и воспроизведение без специальной цели что-то запомнить или припомнить называют непроизвольной памятью, в случаях, когда это целенаправленный процесс, говорят о произвольной памяти.

Непроизвольная и произвольная память представляют собой две последовательные ступени развития памяти. Однако в деятельности человека нередко возникает необходимость руководить своей памятью. В этих условиях

важную роль играет произвольная память, дающая возможность преднамеренно заучить или припомнить то, что необходимо.

В последнее время пристальное внимание исследователей привлекают к себе процессы, происходящие на самой начальной стадии запоминания, еще до закрепления следов внешних воздействий, а также в самый момент их образования. Для того чтобы тот или иной материал закрепился в памяти, он должен быть соответствующим образом переработан субъектом. Понятием **оперативная память** обозначают мнемические процессы, обслуживающие актуальные действия, операции. Такая память рассчитана на сохранение нужной информации с последующим ее забыванием. Срок хранения такой информации зависит от задачи и может варьироваться от нескольких минут до нескольких дней.

Законы памяти.

Закон 1 - осмысление. Самый простой и самый фундаментальный закон. Чем глубже осмысление запоминаемого, тем лучше, прочнее, легче и подробнее оно сохраняется в памяти. Лучшее средство здесь - пересказ материала своими словами, выделение опорных пунктов, кусочков текста.

Закон 2 - интереса. Интересное запоминается быстро и прочно. Почему? Потому что на это тратится меньше сил, информация запоминается как произвольная. Для того чтобы информация стала интересной, необходимо для себя сформулировать значимую цель, которая бы двигала процесс изучения. Необходимо, чтобы эта цель была лично значимой. Неинтересный материал нужно дробить, а интересным можно заниматься и 6 часов подряд, все равно при этом можно запоминать.

Закон 3 - объема знаний. Чем больше знаний по какому-то разделу накоплено, тем легче запоминается новый материал. Потому что легко находятся связки, сцепки и ассоциации. Следовательно, прежде чем изучать что-то, стоит вспомнить как можно больше по этому поводу, чтобы запомнилось лучше. Иначе может быть так, читал книгу, а перечитываешь через некоторое время, получается, будто первый раз читаешь.

Закон 4 - готовности к запоминанию. Некоторая установка на материал помогает запоминать. То на что нацеливаемся, то и видим, другого не замечаем. Это относится как к содержанию материала, так и к времени. Если ставить себе цель запомнить на время, то информация забудется еще до этого времени, еще раньше. А если запоминать на всю жизнь, то помнить человек будет больше информации и долгое время.

Закон 5 - одновременных впечатлений. По иному - это закон ассоциаций. Например, обстановка помогает вспомнить, а также элементы придуманных ситуаций, чтобы запомнить что-то. Например, забываем отправить письмо. Можно представить себе очень ярко адресата, который стоит где-то на дороге, а рядом есть почтовый ящик. Проходя мимо, он сам всплывет в памяти.

Закон 6 - последовательных впечатлений. Представления, возникающие друг за другом, вызывают при воспоминании следующие за собой, но не предыдущие. Поэтому важно помнить, что материал нужно учить целиком, а не частями, как учат в школе. Потому что если изучить один кусок, повторять его до помрачнения, потом другой и т. д., то в целостном воспроизведении возникает ситуация повторения и повторения одного и того же абзаца. Не образуется связка со следующим, а образуется с первой строкой этого же.

Закон 7 - усиления первоначального впечатления. Чем больше впечатление, чем ярче образ, чем больше каналов, по которым идет информация, тем запоминание прочнее. Поэтому важно усиливать первое впечатление образа. Здесь можно пользоваться принципом рационального и эмоционального усиления. Рациональное усиление осуществляется за счет направления информации по нескольким каналам - проговаривание, пение, спор, рисование и т. д. Эмоциональное усиление производится путем большей концентрации эмоций от получаемого материала, например, положительные эмоции лучше позволяют запоминать материал, если позже его нужно воспроизводить. Помним сильные впечатления - положительные и отрицательные, другое дело, что отрицательные легко могут вытесниться, т. к. это неприятно.

Основываясь на перечисленных законах, можно определить следующие **пути и средства совершенствования памяти.**

1. Правильно использовать процесс повторения. Наиболее целесообразным является повторение, максимально приближенное к восприятию материала. Экспериментально доказано, что забывание предотвращается повторением через 15–20 мин после заучивания. Следующее повторение желательно проделать через 8–9 ч, а затем – через 24 ч. Также желательно повторять утром на свежую голову и перед сном.

2. Помнить об «эффекте края», т. е. больше времени уделять повторению того материала, который располагается в середине информационного ряда. Также при повторении материал, находящийся в середине, можно помещать в начале или конце.

3. Чтобы запомнить быстро и надежно последовательность событий или предметов, можно выполнить следующий ряд действий:

- мысленно связать запоминаемое с каким-либо легко воображаемым или хорошо известным предметом, после чего уже этот предмет связать с тем, который окажется в нужный момент под рукой;
- оба предмета соединить в воображении друг с другом как можно более причудливым образом в единый фантастический образ;
- мысленно воссоздать этот образ.

4. Для запоминания последовательности событий или действий можно слова представить в виде персонажей какой-либо истории.

5. Материал будет вспоминаться легче, если применить прием ассоциирования. Для этого следует как можно чаще задавать себе вопросы типа: «Что это мне напоминает?», «На что это похоже?» «Какое иное слово напоминает мне это слово?», «Какой эпизод из жизни мне напоминает этот эпизод?» и т. п.

Чем более разнообразные ассоциации возникают при запоминании исходного материала, тем прочнее запоминается этот материал.

6. Последовательную цепочку событий или предметов можно запомнить, если эти предметы мысленно расставлять по пути ежедневного следования на работу или учебу.

Креативное мышление — это способность создавать или иным образом воплощать в жизнь что-то новое, будь то решение проблемы, метод, устройство, художественные объект или форма. Креативное мышление помогает быстро реагировать на любую проблему и находить нестандартные пути выхода из сложных ситуаций. Оно требуется не только людям творческих профессий — креативность с успехом можно применять для решения самых разных повседневных задач.

Потенциал выстраивать оригинальные логические цепочки есть у каждого человека. Его уровень определяется коэффициентом творческого интеллекта, который принято обозначать как CQ (Creativity Quotient). Считается, что он не связан с IQ, но так же вполне поддается развитию и тренировке.

В общем смысле **мышление** есть опосредованное и обобщённое отражение действительности, вид умственной деятельности, заключающейся в познании сущности вещей и явлений, закономерных связей и отношений между ними. В научно-исследовательской литературе существуют различные подходы

к классификации данных процессов. Если рассматривать мышление с точки зрения **новизны, оригинальности решаемой задачи**, то можно выделить мышление: **творческое** (продуктивное, дивергентное, креативное); **воспроизводящее** (репродуктивное, конвергентное). Понятие «творческое мышление» охватывает мыслительные процессы, приводящие к получению решений, созданию необычных и оригинальных идей, обобщений, теорий, а также художественных форм.

Специфика творческого мышления:

1) для формирования творческого мышления человека важно усвоение всех элементов социального опыта – знаний, способов деятельности, способов творческой деятельности, опыта эмоционально-ценностного отношения к миру;

2) творческое мышление функционирует на основе сочетания рационально-логического и эмоционально-образного компонентов стратегии мышления;

3) творческое мышление включает в себя осознаваемый и неосознаваемый компонент (интуицию), элементом последнего являются определённые эмоции и чувства;

4) творческому мышлению присущи такие черты, как креативность, мобильность, дивергентность, а также социальная позитивность и стремление к самосовершенствованию.

Мышление по своей природе креативно, и каждый мотивированный человек способен генерировать новые идеи.

Креативное мышление характеризуется одновременным схватыванием **противоположностей**:

- информации, извлекаемой из среды, и ее наложения на нейронные и психологические структуры и формы разнообразия;

- структурного и деятельностного аспектов поведения и общения человека со средой;

- образно-логической, знаково-символической организации интеллекта и технических систем, конструкций и функций.

Креативность также выступает как способ самореализации личности и как индивидуальная комбинаторно-конструирующая игра, включающая в себя различные преобразования как сенсорной, так и интеллектуальной информации в различных соотношениях.

В современной социально-экономической системе креативность находит свое проявление в следующих **основных формах**:

- научная (открытия);

- техническая (изобретения);
- экономическая (предпринимательство);
- художественная (искусство);
- социальная (отношения с людьми);
- политическая (государственное управление).

Креативность вне творчества невозможна. Креативность – это только **технология организации творческого процесса**, которая бесплодна сама по себе, какие бы задачи перед ней не ставились. В условиях информационного общества стал возможным синтез творчества и креативности.

Важным условием развития креативного мышления является **эмоционально-чувственный компонент**, развитие которого призвано систематически обеспечивать чувственно-образное восприятие и формировать эмоционально-ценностное отношение к изучаемым объектам. Данный процесс включает в себя возникновение эмоционально и рационально обусловленных образов, способствующих накоплению эмоционально-чувственного опыта и развитию эмоционально-образного компонента мышления. Но главной составляющей креативного процесса выступает **прагматический компонент**, то есть изначальное понимание, зачем нужно что-то создавать, для кого нужно что-то создавать, как нужно что-то создавать и, собственно, что именно нужно создавать.

В творческом процессе задействованы **два вида способностей** – когнитивность и креативность. **Когнитивность** (лат. *cognitio*, «познание, изучение, осознание») - способность к умственному восприятию и переработке внешней информации. Понятие «когнитивные процессы» имеет отношение к таким процессам как память, внимание, восприятие, действие, принятие решений и воображение. **Когнитивные способности** - это познавательные способности, реализация которых лежит в основе формирования нашего интеллектуального потенциала.

Креативность — творческие способности индивида, характеризующиеся готовностью к порождению принципиально новых необычных идей, отклоняющихся от традиционных или принятых схем мышления и входящие в структуру одаренности в качестве независимого фактора. Креативность включает в себя повышенную чувствительность к проблемам, к дефициту или противоречивости знаний, действия по определению этих проблем, по поиску их решений на основе выдвижения гипотез, по проверке и изменению гипотез, по формулированию результата решения.

Пониманию природы творчества во многом способствует разрешение проблемы **взаимосвязи творчества и интеллекта**: первое является продуктом и результатом проявления креативности, интеллект - интегральное выражение реализации когнитивных способностей. Проблема состоит в том, что творец должен одновременно и генерировать и воспринимать новые идеи, т.е. распознавать их оригинальность, достаточно ясно представлять возможности использования и т.п. В целом люди с высокими показателями интеллекта более способны к творчеству, но эта взаимосвязь, по мнению **Д. Халперн**, не столь прямолинейна. «Утверждение о том, что если человек умен, значит, он по натуре творец - неверно. Видимо, следует предположить, что для способности к творчеству нужен какой-то определенный минимум интеллекта, а выше этого минимума IQ уже не играет особой роли. Даже если у вас не очень высокий интеллект, у вас может быть очень высокий творческий потенциал».

Модель творческого процесса сводит креативный акт к **шести этапам**:

- постановка проблемы,
- рождение замысла,
- атака,
- релаксация,
- инкубация,
- инсайт (озарение).

Первый этап – постановка проблемы (сознательная работа), особое деятельное состояние как предпосылка интуитивного проблеска новой идеи. Этот период можно назвать фазой логического анализа, где используются научные знания, доступные субъектам этого процесса. В рамках этого этапа и осуществляется аналитическая деятельность, происходит углубление, детализация и прояснение образа проблемы; выдвигаются гипотезы, формируется и усиливается мотивация поиска решения, осознание некоего конфликта в определенной области. Здесь происходит концентрация внимания на проблеме и максимально задействовано сознание.

Второй этап – рождение замысла или созревание идеи (бессознательная работа над проблемой). Бессознательное представляет собой совокупность психических процессов, актов и состояний, обусловленных воздействиями, во влиянии которых человек не дает себе отчета; это такая форма отражения действительности, при которой утрачивается полнота ориентировки во времени и месте действия. Данный этап называется интуитивным решением, характеризуется неосознанным способом решения проблемы, так как в

бессознательном, в отличие от сознания, невозможен целенаправленный контроль за совершаемыми действиями, невозможна и оценка их результата.

Третий этап – «атака» - мыслительная процедура, заключающаяся в попытке решить проблему «в лоб», путем перебора вариантов проблемно-поискового поля (сознательная работа). Таких атак может быть несколько, и в каждой из них в процессе отбора количество предпочтительных вариантов естественным образом сокращается.

Четвертый этап – релаксация или фрустрация (переход от сознания к бессознательному). Наступает при обнаружении кажущейся нерешаемости проблемы. Этот ключевой этап может протекать в разных вариантах: агрессивно, депрессивно, рационально: задачу не бросают, но временно оставляют, переключаясь на другую деятельность. Чем больше в сознании стереотипов, установок, негативных верований, тем тяжелее переживается фаза фрустрации, как закономерного этапа креативного процесса. Именно в процессе фрустрации происходит реорганизация процесса поиска нового решения.

Пятый этап – инкубация (бессознательная работа), когда в результате бессознательной работы в сферу сознания поступает идея решения, первоначально в гипотетическом виде, в виде принципа, замысла. Это фаза вербализации интуитивного решения. На предыдущей стадии человек чувствует, что задача практически решена, но объяснить, как получено решение, не может. На фазе инкубации наступает перерыв в сознательной работе и используется энергия подсознательного. Бессознательное берет на себя «ответственность» за решение творческой задачи. Чем продуктивнее проходит этап инкубации, тем быстрее наступает озарение или инсайт.

Шестой этап – инсайт – момент поступления в сознание решения проблемы (переход от бессознательного к сознанию). Инсайт – (от англ. insight - понимание, озарение, внезапная догадка) – интеллектуальное явление, суть которого в неожиданном понимании стоящей проблемы и нахождение ее решения. Он сопровождается положительными эмоциями, оживлением, часто эйфорией и выступает актом осознания автором уже найденного его подсознанием решения. Это кульминационная точка креативного процесса, в которой проявляются результаты пролонгированной подготовки, своевременного перехода из состояния фрустрации к вынашиванию идеи. Осознание факта решения происходит неожиданно, возникает благодаря тому, что оказывается удовлетворенной потребность, достигшая к этому времени

наибольшего напряжения. Поэтому решение и переживается как непонятно откуда взявшееся, самопроизвольное, как озарение.

Седьмой этап – разработка – развитие идеи, её окончательное оформление и проверка (сознательная работа). Завершающий этап творческого процесса связан с постановкой и решением специальной задачи - придания найденному решению окончательной, логически завершённой формы. Цель данного этапа – проверка истинности инсайта, где логическими средствами осуществляется проверка реальности воплощения выработанной идеи.

Известно, что творческий процесс невозможен без **вдохновения** - особого эмоционального состояния, мобилизующего интеллектуальные силы человека. Вдохновение обязательно вызывает **воображение**. В воображении происходит образное предвосхищение результатов деятельности, которые могут быть достигнуты при помощи тех или иных действий в процессе создания нового продукта. Для воображения характерна высокая степень наглядности и конкретности. Ведущим механизмом творческого воображения, в котором целью выступает создание именно нового, ещё не существовавшего предмета, служит процесс привнесения какого-либо свойства предметов другой области.

Актуальность развития креативного мышления на сегодняшний день не вызывает сомнения и ряд исследователей выработали принципы его формирования. Американский исследователь **Э. Де Бонно**, разработал завершённую программу развития креативного мышления, где сформулировал принципы развития креативного мышления:

- выделение необходимых и достаточных условий решения задачи;
- развитие готовности отказаться от прошлого опыта, полученного при решении задач подобного рода;
- развитие способности видеть многофункциональные вещи;
- развитие способности к соединению противоположных идей из различных областей и использование полученных ассоциаций для решения проблемы;
- развитие способности к осознанию поляризующей идеи в данной области знания и освобождению от её влияния.

Синтетически основные **принципы формирования креативного мышления** можно сформулировать следующим образом:

- 1) единство эмоций и логики;
- 2) единство продуктивности, позитивности и гармоничности;
- 3) радость саморазвития.

Как развивать креативность.

Полюбите процесс решения проблемы. Творческий человек находит удовольствие не только в достижении результата, но в процессе продвижения к цели — ему нравится думать, перебирать варианты, искать и находить разные варианты выхода из ситуации. Сталкиваясь с новыми задачами или неожиданными трудностями, научитесь воспринимать их как не как проблемы, а как вызов вашим творческим способностям.

Ищите оригинальные идеи. Не останавливайтесь на самом очевидном способе действий, придумывайте хотя бы несколько вариантов достижения цели, решения проблемы. Не ставьте себе искусственных ограничений.

Расширяйте кругозор. Чем больше вы знаете, тем больше пищи получает ваше воображение, а без воображения невозможно генерировать по-настоящему творческие идеи. Читайте книги, смотрите научно-популярные и документальные фильмы, набирайтесь опыта полезной деятельности и активно познавайте мир вокруг.

Творчески подходите к повседневным делам. Старайтесь быть изобретательным в любой сфере вашей жизни, а не только во время учёбы: придумывайте новые интересные способы проведения досуга, занимайтесь необычными хобби, предлагайте нестандартные варианты решения бытовых вопросов. Даже банальный поход в продуктовый может стать тренировкой творческих способностей — придумывайте себе новые пути до магазина, рисуйте карты или преодолевайте воображаемые препятствия.

Учитесь видеть необычное в обычном. Даже в самых привычных местах подмечайте всё, что выглядит особенным, отличается от стандарта, не соответствует шаблонам. Учитесь видеть знакомые предметы с нового ракурса, находить неожиданные способы их применения. Например, если взглянуть на ветки деревьев ранней весной, можно заметить, что они похожи на узловатые пальцы каких-то сказочных существ.

Вопросы и задания для самоконтроля

- В чем состоит сущность внимания и каковы его функции?
- Какие виды внимания вам известны? Как можно раскрыть особенности каждого из них?
- Каковы основные факторы возникновения непроизвольного внимания?
- При каких условиях возможно распределение внимания?
- Что такое рассеянность и каковы ее причины?

- Как вы считаете, внимание является психическим процессом или особым свойством психики человека? Обоснуйте свое мнение.
- Для чего человеку необходима память?
- Что называется процессами памяти?
- Как связаны между собой кратковременная, оперативная и долговременная память человека?
- Значение памяти в жизни человека.
- Назовите законы памяти.
- Охарактеризуйте основные процессы памяти.
- Основные линии развития памяти.
- Виды памяти и их особенности.
- На чем основаны приемы улучшения памяти человека?
- Где граница между творческим процессом и психическим состоянием, между творческим процессом и психологическими свойствами личности?
- Чем отличается творческое мышление от других видов мышления?
- Чем обусловлено нахождение оригинальных решений?
- Опишите способы преодоления внутренних барьеров, препятствующих саморазвитию творческого мышления.
- Назовите основные отличительные черты творческого мышления. Каким образом можно их исследовать?
- Человек имеет необходимые предпосылки к развитию своего творческого потенциала. Почему же так невелик процент по-настоящему творчески работающих людей?
- 13. Что мешает людям мыслить творчески?
- 14. Можно ли научить человека творчески мыслить и развить у него способности к творческому мышлению, если до сих пор у него их не было? Обоснуйте свой ответ.
- 15. Почему взрослым сложнее решить некоторые простейшие нестандартные задачи, чем детям?
- 17. Существуют конкурирующие между собой способы мышления: критический и творческий. Чем они различаются? И почему для творческой личности необходим и критический способ мышления?
- 18. Почему в процессе групповой работы у человека повышается способность генерировать и критически отбирать идеи?
- 19. Является ли каждый человек творческой личностью?

Тема 4. Эмоционально-волевые аспекты саморазвития

Методические рекомендации

При изучении данной темы важно обратить внимание на следующие теоретические аспекты:

- эмоционально-волевая сфера личности
- эмоциональная стабильность и эмоциональный интеллект;
- уровень тревожности;
- волевые качества личности;
- управление временем: принципы и методы.

Все, с чем мы сталкиваемся в повседневной жизни, вызывает у нас определенное отношение. Одни объекты и явления вызывают у нас симпатию, другие, наоборот, отвращение. Одни вызывают интерес и любопытство, другие – нейтральное отношение. Даже те отдельные свойства предметов, информацию о которых мы получаем через ощущения – например цвет, вкус, запах, – небезразличны для нас. Испытывая ощущение, мы чувствуем удовольствие или неудовольствие, иногда отчетливо выраженные, иногда едва заметные. Эта своеобразная окраска ощущений, характеризующая наше отношение к отдельным качествам предмета, называется **чувственным тоном ощущений**. Иными словами, это и есть эмоции – наше субъективное отношение к происходящему, индивидуальная окраска событий. **Эмоция** (от лат. *emovere* – «волновать, возбуждать») – переживание, выражающее оценку человеком определенной ситуации с точки зрения актуальной для него в данный момент потребности.

Эмоции каждого конкретного индивида зависят от его стремлений, мотивов, потребностей, характера и т.д. При изменении одного из данных критериев – меняется и эмоциональное состояние.

Один из важнейших признаков эмоций – их субъективность. Одно и то же явление вызывает у разных людей совершенно разные реакции. Объективно все жизненные события нейтральны, и именно эмоции придают им чувственную окраску, индивидуальную для каждого человека.

Ученые выделяют следующие **виды эмоциональных явлений**: аффекты, собственно эмоции, чувства, страсти, настроения. Рассмотрим каждое из этих явлений подробнее.

Аффект – наиболее мощная, но кратковременная эмоциональная реакция, длящаяся на протяжении нескольких секунд или минут и способная полностью захватить человека вплоть до полной потери самоконтроля.

В состоянии аффекта человек не контролирует свое поведение, вся его психика находится во власти аффекта. К аффектам относят состояние ужаса, гнева, экстаза, отчаяния, стресса.

Отличительные черты аффекта:

- Ситуативность – в состояние аффекта человека может привести только конкретная ситуация или событие, аффект не запускается от мысли или воспоминания, для него всегда должен быть некий «спусковой механизм», нечто, на что человек среагирует данным образом.
- Обобщенность – распространение аффективной реакции на всю окружающую ситуацию. Например, если ученик довел преподавателя до состояния аффекта, то реакция затронет весь класс.
- Большая интенсивность – амплитуда эмоций зашкаливает за пределы нормы, поглощая человека и снижая до минимума уровень контроля.
- Малая продолжительность – аффект длится не более нескольких минут, после чего человек возвращается в адекватное состояние.

Часто, выходя из состояния аффекта, человек не помнит, что с ним происходило. Некоторая доля контроля и произвольной регуляции сохраняется, но чаще человек не контролирует свое поведение. В состоянии аффекта могут активизироваться резервные силы организма, и человек совершает действия, кажущиеся невозможными в обычной ситуации.

Собственно эмоции – сравнительно длительные состояния

– продолжительностью от нескольких часов до нескольких дней, – причина которых не всегда осознается. Они могут быть реакцией не только на свершившиеся события, но и на потенциально возможные или приходящие на память.

Для того чтобы возникла та или иная эмоция, не обязательно, как для возникновения аффекта, наличие конкретного события, достаточно лишь вспомнить или представить что-то эмоционально значимое – и эмоция появится.

Учеными выделяется несколько **базовых, элементарных эмоций**, которые являются составляющими более сложных эмоциональных явлений. К базовым эмоциям относятся следующие:

- Радость – положительное эмоциональное состояние, связанное с возможностью достаточно полно удовлетворить актуальную потребность.

- Удивление – не имеющая четко выраженного положительного или отрицательного знака эмоциональная реакция на внезапно возникшие обстоятельства, неожиданную информацию.

- Страдание – отрицательное эмоциональное состояние, связанное с полученной информацией – достоверной или кажущейся таковой – о невозможности удовлетворения важнейших жизненных потребностей.

- Гнев – эмоциональное состояние, отрицательное по знаку, как правило, протекающее в форме аффекта и вызываемое внезапным возникновением серьезного препятствия на пути удовлетворения исключительно важной для субъекта потребности.

- Отвращение – отрицательное эмоциональное состояние, вызываемое объектами (предметами, людьми, обстоятельствами и т.д.), факт соприкосновения с которыми вступает в резкое противоречие с идеологическими, нравственными или эстетическими принципами и установками субъекта.

- Презрение – отрицательное эмоциональное состояние, возникающее в межличностных взаимоотношениях и порождаемое рассогласованием жизненных позиций, взглядов и поведения субъекта с жизненными позициями, взглядами и поведением объекта чувства.

- Страх – отрицательное эмоциональное состояние, появляющееся при получении субъектом информации о реальной или воображаемой опасности.

- Стыд – отрицательное состояние, выражающееся в осознании несоответствия собственных помыслов, поступков и внешности не только ожиданиям окружающих, но и собственным представлениям о подобающем поведении и внешнем облике.

Причина эмоций не всегда осознается, иногда кажется, что они возникают сами по себе, без видимой причины. Запуском для эмоции может быть даже неосознаваемый, еле уловимый запах, который в нашем подсознании ассоциируется с эмоционально значимым событием.

Часто в быту понятие эмоции подменяют понятием чувства. В психологии эти понятия имеют разные значения. **Чувства** – устойчивые психические состояния, имеющие четко выраженный предметный характер. Чувства в значительной мере отличаются от эмоций, рассмотрим основные из этих различий:

- Чувства более продолжительны, чем эмоции, могут длиться до нескольких лет.

- Чувства более устойчивы. Если эмоция радости может смениться грустью очень быстро, в течение нескольких минут, то чувство интереса сменится на безразличие значительно позже, а возможно, и сохранится на всю жизнь.

- Чувства, в отличие от эмоций, всегда направлены на конкретный, осознаваемый объект.

- Чувства значительно сложнее по своей структуре, чем эмоции. Чувство может соединять в себе несколько базовых, элементарных эмоций, порой даже полярных. Например, в чувстве любви матери к ребенку проявляется в зависимости от ситуации и радость, и печаль, и гнев, и стыд.

Чувства – высший продукт культурно-эмоционального развития человека. Они связаны с определенными входящими в сферу культуры объектами, видами деятельности и людьми, окружающими человека.

Учеными выделяются следующие **виды чувств**:

- Эстетические – это чувства, связанные с понятиями красоты и гармонии, они формируются в обществе, являются продуктом принятых в социуме эталонов красоты.

- Нравственные, или моральные – возникающие в результате оценки события с точки зрения общественных нравственных норм. Данные чувства возникают только у человека, у которого сформирована система ценностно-смысловых ориентаций и устойчивая система мировоззрения.

- Познавательные, или интеллектуальные – чувства, возникающие в процессе познания нового. К ним относятся: интерес, любопытство, удивление, чувство нового и т.д.

Также к эмоциональным состояниям относится страсть. **Страсть** – проявление сильного и устойчивого положительного чувства к чему-либо или к кому-либо. Это еще один вид сложных, качественно своеобразных и встречающихся только у человека эмоциональных состояний. Страсть представляет собой сплав эмоций, мотивов, чувств, сконцентрированных вокруг определенного вида деятельности или предмета.

Страсть, в отличие от других эмоциональных явлений, имеет волевую направленность. Для достижения предмета страсти индивид тратит много сил и энергии. Часто предмету страсти оказываются подчинены почти полностью все сферы жизнедеятельности индивида. Ярким примером подверженных страсти людей являются коллекционеры, которые идут на многое, чтобы получить очередной экспонат в свою коллекцию.

Настроение – самое длительное, или «хроническое», эмоциональное состояние, окрашивающее все поведение. Настроение отличают от эмоций меньшая интенсивность и меньшая предметность. Оно отражает бессознательную обобщенную оценку того, как на данный момент складываются обстоятельства. Настроение не всегда осознается человеком, а тем более окружающими. На настроение человека влияют не только внешние события, но также состояние его здоровья, гормональный фон, работа желез.

Помимо эмоциональных явлений выделяется отдельное эмоциональное состояние, называемое фрустрацией. **Фрустрация** (от лат. *frustratio* – «обман, расстройство») – психическое состояние, вызванное неуспехом в удовлетворении потребности, желания.

Состояние фрустрации сопровождается различными отрицательными переживаниями: разочарованием, раздражением, тревогой, отчаянием и др. Фрустрации возникают в ситуациях конфликта, когда, например, удовлетворение потребности наталкивается на непреодолимые или труднопреодолимые преграды.

Выделяют **три типа реакции на фрустрацию**:

- Агрессия на других. Можно стукнуть закрывшуюся дверь, обругать машиниста, вспомнить будильник, который звонил слишком тихо, или брата, слишком долго занимавшего ванну.
- Агрессия на себя. Можно поддаться чувству вины, начать перебирать моменты, где бы можно было сэкономить время, сетовать на то, что не завели будильник на более раннее время.
- Обесценивание ситуации фрустрации. Можно сделать вид, что ничего не случилось, позвонить, предупредить об опоздании и/или попробовать добраться другим способом.

Люди, чаще использующие третью форму реакции, считаются более устойчивыми к фрустрации. Сильная фрустрация приводит к состоянию стресса, дисбалансу и снижению работоспособности.

Эмоции играют в жизни человека значительную роль. Важность эмоций и их прямую связь с жизнедеятельностью организма ученые не отрицают уже давно. Доказано, что эмоции влияют на все системы и процессы, протекающие в организме. Под действием эмоций учащается и замедляется сердцебиение и дыхание, меняется давление, работа желез и секретий. Слишком сильные негативные переживания приводят к болезням, и, наоборот, отмечены случаи улучшения самочувствия и даже выздоровления под действием положительных эмоций.

Эмоции выполняют ряд важных **функций**:

- **сигнальная**: эмоциональные изменения сигнализируют о необходимости выполнения определенных действий в ответ на влияние внешних факторов (например, избегание опасности, продолжение рода и т.п.);
- **отражательно-оценочная**: организм производит ускоренный «экспресс-анализ» полученной информации и выдает результат в виде эмоций (радость, печаль, гнев);
- **регуляторная**: в результате эмоциональной реакции личность направляет и корректирует свое поведение;
- **энергетическая**: эмоции несут в себе большое количество психической энергии, направив которую в нужное русло можно достигнуть больших успехов. Эмоционально значимая деятельность имеет большие результаты, чем нейтральная;
- **коммуникативная**: мы получаем более полную информацию о собеседнике и сами можем не только речевыми способами выразить свое отношение к нему и к его действиям.

Эмоции возникают у человека в ответ на события, явления или в связи с какими-то предметами, и возникают они независимо от наших желаний.

Выделяют **два уровня проявления** эмоций:

- **Экспрессия** – внешнее проявление эмоций: через мимику, жесты, голос, движения, речь и т.д.
- **Импрессия** – внутреннее проявление эмоций: учащение дыхания и сердцебиения, повышение давления и пр.

Благодаря внешним проявлениям мы можем понять состояние нашего собеседника, но у проявления эмоций есть не только информативная функция. Проявляясь, эмоции ослабляются и дают выход энергии, что спасает человека от перенапряжения. Сдерживать и не давать выход эмоциям довольно вредно, так как эта энергия все равно найдет выход, например, в качестве заболевания.

Эмоциям не обязательно давать прямой выход, можно найти альтернативный путь.

Также эмоции можно реализовать через спорт, труд, искусство. Если хотите уметь контролировать свои эмоции, научитесь не подавлять их, а отслеживать и направлять в приемлемое для вас русло.

В Японии в крупных фирмах стоят манекены, внешне похожие на руководителей. Каждый из сотрудников может подойти и побить этот манекен. В таких фирмах значительно снижен уровень конфликтности, переутомления и повышена степень стрессоустойчивости.

Вся жизнь человека связана с деятельностью. Именно благодаря ей человек развивается и познает мир, именно через нее мы можем проявить себя и испытать гордость от достигнутого, а нереализованность, неудача в деятельности заставляет нас страдать.

Любая деятельность человека – это конкретные действия. В психологии выделяют **произвольные и произвольные** действия. Произвольные действия, в отличие от произвольных, связаны с определенными усилиями и сознательно поставленной целью. Такие усилия называют волевой регуляцией, или волей. **Воля** – это сознательная организация и регуляция человеком своей деятельности и поведения, направленная на преодоление трудностей при достижении поставленной цели

Сознательная организация и саморегуляция деятельности выражается в **волевом акте** (действии). Волевые акты (действия) могут быть разного уровня сложности. Сложные волевые акты состоят из ряда более простых. Сложность волевого акта зависит от сложности и осознанности цели, времени, требуемого для ее достижения, количества и качества препятствий.

Психологическая структура волевого акта представлена следующей последовательностью:

- 1) побуждение к совершению деятельности: влечение, желание
- 2) осознание цели
- 3) принятие решения действовать
- 4) «борьба мотивов»
- 5) волевое усилие: внутреннее волевое действие и внешнее исполнение его

Как мы видим, основу воли, как и активности человека в целом, составляют его потребности, являющиеся фундаментом для разветвленной и разнообразной мотивации его действий и поступков. В связи с этим принято говорить о мотиве как побуждении, как причине и как о средстве саморегуляции поведения.

Но при этом следует различать мотивы и само волевое действие. Под мотивами волевых действий подразумеваются те причины, которые побуждают человека действовать. Эти мотивы можно разделить на основные и побочные. Четкого разграничения их не существует, так как отнесение мотива в ту или иную группу зависит от множества факторов – от самого человека, от ситуации и многого другого.

Любой волевой акт (действие) всегда связан с осознанием цели действия и мотива. Принято выделять **два типа осознания цели**:

- влечение – это мотив деятельности, представляющий собой еще недостаточно осознанную потребность, часто считают, что оно является промежуточной стадией осознания;

- желание – это мотив деятельности, характеризующийся достаточной осознанностью потребностей.

Человеку всю его жизнь приходится выбирать. Этот процесс напрямую связан с оценкой необходимости того или иного действия. Как результат этой оценки и выбора человек принимает решение, четко определяя цель и способы ее достижения. При этом личный выбор всегда связан с ответственностью, именно поэтому часть людей не любят принимать решения.

«Борьба мотивов» – психическое состояние, которое характеризуется столкновением нескольких желаний или нескольких различных побуждений к деятельности.

Но не всякое желание приводит к действию, так как оно само по себе не содержит активного элемента. Таким элементом является волевое усилие.

Волевое усилие – форма эмоционального стресса, мобилизующего внутренние ресурсы человека (память, мышление и т.д.), создающая дополнительные мотивы к действию и связанная с состоянием значительного напряжения.

Сила воли – это способность преодолевать значительные затруднения, возникающие на пути к достижению поставленной цели. Чем больше волевых усилий вы прикладываете по мере достижения цели, чем более значима и трудна цель и чем больше препятствий вы преодолеваете на пути к ней, тем сильнее ваша воля.

Сила воли складывается из определенных черт личности, которые называются волевыми качествами. **Волевые качества** – особенности волевой регуляции, ставшие свойствами личности и проявляющиеся в конкретных специфических ситуациях, обусловленных характером преодолеваемой трудности

Рассмотрим некоторые из волевых качеств:

- выдержка (самообладание) – умение сдерживать свои чувства, недопущение импульсивных и необдуманных действий, умение владеть собой и заставить себя выполнять задуманное действие, а также воздерживаться от того, что хочется сделать, но представляется неразумным или неправильным;

- целеустремленность (настойчивость) – сознательная направленность личности на достижение определенного результата деятельности;

- инициативность – способность преодолевать свою инертность и активно реализовывать возникающие идеи;
- самостоятельность – способность осознанно принимать решения, умение не поддаваться влиянию различных факторов, препятствующих достижению поставленной цели;
- решительность – способность своевременно и быстро принимать решения, выделяя доминантный мотив и выбирая адекватные средства достижения цели;
- ответственность – контроль над деятельностью с точки зрения принятых субъектом норм и правил.

Рассмотрим также качества, которые говорят о **слабоволии человека**.

- упрямство – качество, проявляющееся в неспособности управлять собой и своими желаниями, в стремлении настоять на своем, несмотря на нецелесообразность данного действия;
- негативизм – немотивированная, необоснованная склонность действовать наперекор другим людям, противоречить им. Это слабость воли, выражающаяся в неумении подчинить свои действия доводам разума, сознательным мотивам поведения, в неумении противостоять своим желаниям, ведущим к безделью;
- импульсивность – качество личности, которое проявляется в торопливости принятия решений, необдуманности поступков;
- лень – отказ от преодоления трудностей.

Воля развивается по мере взросления ребенка и становления его личности, под влиянием социума. Так, двухлетние малыши не могут выбрать одну из интересных ярких игрушек, ситуация выбора для них психотравматична. Уже в 4 года ребенок, сталкиваясь с ситуацией «борьбы мотивов», может принять решение, сделав выбор, хотя чаще всего этот выбор основан на эмоциях. Завершение развития воли принято относить к старшему школьному возрасту. В более взрослом возрасте волевые качества формируются только сознательно, как необходимость для личности.

Эмоциональный интеллект (Emotional Quotient) - это способность личности распознать собственные эмоции и умение их контролировать (управлять), а также возможность определять эмоциональное состояние других людей для дальнейшей конструктивной коммуникации.

Человек с высоким эмоциональным интеллектом умеет сопереживать, способен к эмпатии, старается помочь человеку, находящегося под влиянием сильных негативных переживаний.

Становление эмоционального интеллекта проходит в **четыре этапа**:

- Умение выражать эмоции и различать их. С взрослением формируется способность отличать искренние эмоции от наигранных (дежурная улыбка).

- Анализ и оценка. Человек не просто распознает эмоции, а сравнивает их друг с другом, дает описание.

- Внутреннее понимание связи между эмоциями и причинами, из вызвавшими. Например, человек осознает, что радость он испытывает от общения с приятным человеком или игры с домашним животным, а гнев появляется из-за обостренного чувства справедливости.

- Способность управления эмоциями. Человеку доступна саморегуляция, то есть нейтрализация негативных либо слишком острых эмоций, он в состоянии их видоизменить, а также оказать помощь другому человеку, находящемуся в критическом эмоциональном состоянии.

Несмотря на то, что эмоциям всегда уделялось внимание в психологии, всерьез об эмоциональном интеллекте заговорили только в 90-ые годы XX века. Все теоретики согласны с тем, что эмоциональный интеллект нужно в себе развивать, во-первых, для сохранения собственного психического и физического здоровья, а во-вторых, для достижения успеха в жизни.

Как показывает практика, лидирующие позиции занимают не люди с более высоким уровнем знаний, а те личности, которые умеют «держат лицо», договариваться, выстраивать эффективные коммуникации. Именно поэтому, не всегда бывшие отличники добиваются успеха во взрослой жизни, их опережают посредственные в учебе, но общительные и оптимистичные «троечники».

Пять компонентов эмоционального интеллекта:

- Самосознание. Индивид осознает свои сильные и слабые стороны, знает себе цену. Такие люди имеют реальную самооценку, не склонны к самовосхвалению или самобичеванию. Критика воспринимается адекватно: необоснованная — отбрасывается, конструктивная — служит сигналом для внутренних изменений.

- Саморегуляция. Эмоции — это часть физиологии человека, прожить без них не представляется возможным. В то же время, собственные переживания нужно уметь подчинять разуму. Любая эмоция должна соответствовать обстоятельствам и ситуации, в которой она возникла. Как нельзя подавлять

эмоции, так нельзя и выказывать их явно в неподобающем месте и с неподобающими людьми.

- Мотивация. Особое эмоциональное состояние, которое помогает целеполаганию и достижению цели. Грамотная самомотивация обуславливает адекватное отношение к трудностям на пути к успеху, позволяет относиться к проблемам с оптимизмом.

- Социальные навыки. Способность выстраивать эффективные коммуникации с другими людьми, умение общаться, вызывать нужные реакции. Человек с развитыми социальными навыками приветлив, желанен в любом обществе, может найти общий язык с людьми различных профессий и социальных слоев.

- Эмпатия. Умение распознавать чувства других людей и сопереживать. Это врожденное чувство, многие люди не способны на то, чтобы понять другого человека. Они ограничиваются формальными фразами: «Не переживай», «Не обращай внимания». Эмпатичная личность пропускает чужие неприятности и радости через себя.

Если все перечисленные составляющие развиты в личности, то она обладает высоким эмоциональным интеллектом.

Уровни эмоционального интеллекта

Высокий:

- Человек искренне интересуется другими людьми, их заботами и проблемами, пытается оказать посильную помощь. Он буквально считывает мимику и эмоции окружающих.

- Индивид осознает причину своего плохого настроения, он понимает почему в данный момент расстроен, злится или испытывает чувство вины.

- Находит силы и методы справляться с трудностями и неудачами. Любой человек может оказаться в состоянии стресса и определенный период переживать его последствия, но индивид с высоким эмо-интеллектом справляется с таким состоянием эффективно, без значительных психологических потерь.

- Эмоционально развитые люди осознают сильные и слабые стороны, стараются развивать первые и искоренять (минимизировать) вторые.

- Человек умеет отказывать в просьбах, которые ведут к ущемлению его собственных интересов.

- Высокий уровень эмоционального развития не дружит с перфекционизмом. Человек уверен в себе и ничего доказывать другим не станет.

- Человек умеет слышать собеседника, проникаться его словами, читать между строк. Формальное слушание не для него.

Людей с **низким** ЭИ можно опознать по следующим признакам:

- Они всегда готовы вступить в жаркий спор, требуя от собеседника серьезной аргументации. Остановится, подумать, проиграть такие личности не в состоянии.

- Человек часто обвиняет других в чрезмерной чувствительности. Это связано с привычкой неуместно шутить, критиковать, подкалывать, а ответ на просьбу прекратить эмоциональное насилие, возлагать вину за конфликт на другого.

- Человек с пониженным ЭИ не понимает чувства другой личности. Он не видит, что собеседник расстроен, озадачен или смущен и не желает дальнейшего общения.

- Вина за все неудачи и трудности возлагается такими людьми на окружающих или обстоятельства. На себя ответственность принимать они не хотят, выступая в роли вечной жертвы.

- Переживает частые неконтролируемые эмоциональные вспышки. Человек не умеет, да и не считает нужным сдерживать свои эмоции, даже если они не уместны либо нарушают комфорт других людей.

Люди с низким ЭИ пасуют перед неудачами, тяжело переживают их, впадают в депрессию, но менять ситуацию, действовать не хотят. Они редко имеют друзей и широкий круг общения.

Эмоциональная стабильность – это способность индивидуума сохранять равновесие и устойчивость. Если вы эмоционально устойчивы, то можете оставаться спокойными даже в стрессовой ситуации. То же самое касается и моментов радости. Эмоциональная стабильность приходит вместе с эмоциональной зрелостью.

Рассмотрим **пять моделей поведения эмоционально стабильных людей**:

1. Отсутствие панического страха перед проблемами и рисками. Сильные люди никогда не боятся оспаривать статус-кво, открывать новые впечатления. Они логически подходят к каждой новой возможности, принимают риски, чтобы потом обратить ситуации в свою пользу. Они также открыты для перспектив, готовы противостоять неприятностям даже, если это кажется невозможным. Сильные люди рассматривают невзгоды, как возможность стать опытной, устойчивей, умней. С каждым препятствием, которое они преодолевают, такие люди получают уверенность в том, что они становятся

лучше. Для тренировки такого качества, необходимо исследовать, где находится зона комфорта, а затем расширять ее границы. Как только становится понятно, что это заставляет чувствовать себя неуютно или пугает, нужно преодолевать это препятствие и дискомфорт. В следующий раз получится решить более сложную задачу. В итоге человек будет готов к рискам, не будет их бояться.

2. Ответственность. Люди, которые эмоционально и умственно сильны, знают, что им приходится полностью отвечать за все, что происходит в жизни. Они никогда не пытаются переложить вину на кого-то другого, потому что это проще, а только налаживают обратную связь (пытаются вникнуть в суть проблем), чтобы быстро и безболезненно преодолеть их в следующий раз. Такие люди жалуются намного меньше, поскольку знают, что единственный способ изменить неприятную ситуацию — это что-то предпринять самому.

3. Открытость, общительность, понимание. Сила не всегда определяется способностью принять различные проблемы. Большинство эмоционально стабильных людей открыто выражают чувства и потребности. Они не беспокоятся по этому поводу, потому что для них эмоции не являются неудобством, они знают, что эмоции других людей столь же актуальны, как и собственные. Хорошим тренингом открытости и понимания станет работа над навыками общения — сначала с близкими людьми, а затем с людьми из широкого круга общения. Практика совершенствует этот навык, делает человека эмоционально устойчивым.

4. Умение говорить «нет». В современном обществе существует комплекс, связанный с отказом. Эмоционально сильные люди могут легко сказать «нет» и могут устанавливать границы для принятия взвешенного решения. Не останавливает таких людей и разочарование других, они ставят на первое место свое благополучие, могут отказаться от вещей, которые, по их мнению, будут отрицательно влиять на достижение цели. Эту привычку сложно выработать, но настойчивость поможет преодолеть трудности. Начинать следует с малого. Нужно сказать «нет» пяти вещам, которые вредят или создают проблемы в повседневной жизни. Постепенно круг ответов нужно расширять. Это поможет в создании собственной зоны комфорта и ее расширении.

5. Ориентированность на будущее, анализ прошлого. Эмоционально стабильные люди смотрят вперед и не оглядываются на прошлое. Конечно, они могут размышлять о том, что произошло, анализировать прошедшие события. Это делается с целью узнать, как они могут помочь в развитии стрессоустойчивости. Однако опираться на прошлые ошибки не стоит, чтобы

не помешать прогрессу и облегчить путь вперед. Эмоционально стабильные люди отказываются от немедленного удовлетворения, ориентируются на долгосрочные цели. Они не рассматривают препятствия как проблемы.

Перевод термина «time management» с английского языка означает «**управление временем**». В прямом смысле управлять временем невозможно. Мы можем управлять тем, как мы расходует свое время. Реальная функция тайм-менеджмента – использовать время своей жизни с максимальной эффективностью. Другими словами - упорядочить использование времени (и рабочего, и личного) дня, недели, месяца и т.д., чтобы успевать делать все важные дела. То есть, **тайм-менеджмент** - это учет и оперативное планирование времени, регулирование своего личного времени.

Различные системы тайм-менеджмента тренируют осознанный контроль над количеством времени, затрачиваемым на выполнение задач, позволяют оптимально распределить работу, способствуют профессиональному и личностному росту.

Практики управления временем включают обширный спектр действий:

- постановка целей;
- планирование рабочего дня;
- распределение личного времени;
- приоритизация задач;
- управление ресурсами;
- разработка действенных стратегий;
- формирование списков;
- делегирование (перепоручение) задач;
- определение, фиксирование, анализ временных затрат.

Наука управления временем состоит из **системы принципов**.

- Планирование действий. Дела нужно планировать всегда: на ближайший день, неделю, месяц. Составляйте четкие краткосрочные и долгосрочные планы, способствующие эффективной, оперативной работе. Обозначайте цели на бумаге или в электронном ежедневнике. Разбивайте объемные дела на мелкие подзадачи, заранее продумывайте последовательность действий в масштабных проектах. Оставляйте резервный запас времени на форс-мажоры.

- Формулировка конкретных целей. Важная составляющая тайм-менеджмента – целеполагание. Применяйте правило «декомпозиции целей»: ставьте глобальные задачи, делите их на более конкретизированные, локальные

дела, переходя от общего к частному. Вместо расплывчатого образа рисуйте четкую картину. Разработайте систему ценностей, учитывайте возможные ошибки. Определяйте последствия достижения целей, мотивирующие к работе (рост узнаваемости бренда, лояльность клиентов, увеличение объемов продаж).

- Фиксирование плана. Применяйте действенные инструменты для наглядного отображения планов. Задавайте нужный алгоритм действий компании, подразделению, отдельному сотруднику. Иллюстрируйте поэтапное выполнение работ, оперативно вносите правки: это поможет предотвратить нежелательные сбои, вовремя стабилизировать ситуацию. Специалисты рекомендуют использовать планеры – программы для планирования дел. Отличные варианты для предпринимателей – Evernote, Trello, Basecamp.

- Расстановка приоритетов. Ранжируйте дела по степени важности. Выполняйте действия последовательно: начинайте с неотложных задач, плавно переходя ко второстепенным. Сосредотачиваясь на текущих пунктах, не забывайте о главном направлении. Планируйте сложные дела на часы пиковой производительности.

- Фокусирование на главном. Концентрируйте внимание на глобальных целях. Главный практический навык тайм-менеджмента – не отвлекаться на постороннее. Выполняйте менее важные дела в «не ресурсное» время. Умейте говорить «нет», избегая незапланированных перерывов: старайтесь отказываться от пустой болтовни с коллегами, интернет-серфинга по соцсетям, просмотра ТВ и чтения желтой прессы в рабочие часы.

- Анализ опыта. Оставайтесь осознанными, наблюдайте за изменениями в собственной жизни со стороны. Анализируйте ситуации, которые привели к особым потерям личных ресурсов. Разбирайте ошибки, принимайте меры по предотвращению неудач в будущем. Делайте прагматичные выводы, создавайте индивидуальный свод правил по тайм-менеджменту, подстраивая их под особенности конкретной деятельности.

- Планирование отдыха. Полноценный отдых – один из элементов эффективного управления временем. Желая улучшить личную результативность, планируйте не только бизнес-задачи, а и качественный досуг. Не экономьте на общении с близкими, высыпайтесь, берите выходные дни. Использовать психофизиологические возможности в полной мере можно лишь при условии полного и регулярного восстановления сил.

Матрица Эйзенхауэра – известная концепция тайм-менеджмента для выделения приоритетов. Основное предназначение методики – грамотная сортировка дел по категориям срочности и важности. Подход,

рекомендованный президентом США Дуайтом Эйзенхауэром, помогает не запутаться в бесконечном списке задач, легко выделяя главное.

Важность дела определяется его влиянием на бизнес, срочность – привязанностью к конкретной дате/времени. Каждое дело необходимо занести в матричную схему и распределить по отдельным колонкам, соответствующим характерному типу:

- Важное, срочное («Сектор пожара»). Неотложные дела с «горящими» сроками, требующие немедленной реализации сегодня – разрешить кризисные ситуации, воплотить главные проекты, сдать налоговую отчетность, обновить лицензии.

- Важное, не срочное. Задачи, ориентированные на будущее – планировать новые цели, налаживать взаимоотношения с партнерами, разрабатывать действенные маркетинговые стратегии, совершенствовать ассортимент, техническую часть сайта, изучать перспективные направления бизнеса.

- Не важное, срочное. Ежедневная рутинная работа – совершить деловые телефонные звонки, проверить почту, разослать письма, провести совещания.

- Не важное, не срочное. То, что лучше вовсе вычеркнуть из повседневного списка – хронофаги.

Прежде всего следует выполнять дела, отнесенные к первому типу, затем – ко второму. Задачам третьего типа можно посвятить оставшуюся часть дня или перепоручить их подчиненным. Такая последовательность предотвратит кризисные ситуации, несущие ущерб для бизнеса, даст проекту новые возможности развития. Старайтесь не допускать, чтобы важные дела перетекали в сектор срочных.

Принцип Парето. В основу метода заложен принцип, сформулированный известным итальянским экономистом и социологом **В. Парето**: «Примерно 80% результатов приносят 20% усилий». Это значит, что за большую долю результата отвечает меньшая часть вкладываемых средств и прилагаемых усилий. Например, во многих интернет-магазинах преимущественную часть прибыли в денежном выражении дает 20% ассортимента товаров, 80% прибыли поступает от 20% покупателей.

Практически 4/5 потраченных сил не оказывает влияния на ход дела. Чтобы оптимизировать деятельность, нужно найти 20% эффективных действий и сосредоточиться на них, отсеяв ненужное. Минимум ключевых шагов позволяет не растрачивать лишнюю энергию и время, быстрее достигать запланированных целей.

Приемы и способы тайм-менеджмента:

1. Исключайте «пожирателей» времени. Это самая первая проблема, которая мешает нам всем эффективно и продуктивно контролировать свое время! На проверку почты, на общение в соц. сетях (в контакте, facebook) – мы крадем у себя время, тратим его впустую! Если вы все же собрались заняться полезным делом (на благо своего будущего) – отключите на время все эти «побрякушки», чтобы они вас не отвлекали! Сконцентрируйтесь на своем важном задании, держите себя в руках и вырабатывайте терпение. Кстати, полезная привычка вырабатывается около 66 дней, но если вы ее будете выполнять ежедневно! Поэтому выберите время, когда вы будете заниматься полезными делами, исключите с этого времени все, что вас отвлекает (телевизор, соц. сети, кофеек с подругой и бесполезные разговоры) – и вперед покорять вершины и автоматизировать полезные привычки! Также полезно будет, если Вы заведете отдельный дневник, где будете записывать никчемные занятия, которые пожирают ваше время, не приближают Вас к цели и не приносят никакой пользы!

2. Фильтруйте информацию. Для того чтобы не перенасыщать свой мозг огромным количеством ненужной информации, а также не тратить на нее свое драгоценное время – учитесь выбирать самое нужное, полезное и отсеивать ненужное! Учитесь бегло изучать и пробежать глазами по страницам всемирной интернет-паутины, не читая все подряд от начала и до конца. Останавливайтесь и запоминайте только важное.

3. Представьте, что сегодня ваш последний день. Задайте себе вопрос: «Если бы я знал, что сегодня последний день моей жизни — что бы я сделал и как себя вел бы в этот день?» Возьмите листок бумаги и сами для себя откровенно ответьте на поставленный вопрос. От такого вопроса и ответа на него большинство людей начинают с умом управлять своим временем.

4. Концентрируйтесь от начала до конца на одном задании. Чем больше и быстрее вы будете выполнять несколько задач одновременно – тем хуже вы их сделаете. Никогда не переходите к новому заданию, пока полностью не сделаете старое!

5. Учитесь расставлять приоритеты. Отсортируйте по важности и срочности определенные задачи – запишите их в личный дневник. Не тратьте большую часть своего времени на мелкие и ненужные дела!

6. «Съешьте лягушку на завтрак!» Что это значит? Старая притча гласит: если первым делом с утра вы должны съесть живую лягушку, утешением может служить то, что это самое плохое, что может случиться с вами за весь день. **Б.**

Треysi «лягушкой» называет самые сложные дела, с которыми нужно справиться на протяжении дня. Если вы их постоянно переносите то на 1 час вперед, то на вечер – вы сами себе создаете неприятное эмоциональное напряжение, с которым ходите весь день. Свой день нужно начинать именно с самого трудного – и ваш день пройдет гладко и не принудительно.

7. Соблюдайте чистоту на столе. Люди, показывающие хорошие результаты, работают за чистым столом. У непродуктивных и несобранных людей на столе царит хаос. Выработайте привычку своевременно разбирать бумаги, выбрасывая ненужные, и работать за чистым столом. Замечено, что до 30% рабочего времени тратится на поиски нужной бумаги. Корзина для мусора — один из самых эффективных инструментов управления временем.

8. Почаще говорите «нет» ненужным делам. Слово «нет» экономит неожиданно много времени. Самое главное слово для организации собственного времени — это вежливое «нет». Учитесь отказывать и говорить «нет» задачам, не входящим в число избранных вами приоритетов. Составьте рейтинг таких никчемных занятий, назвав его «Я больше никогда не буду этого делать», и заносите туда те дела, которые не приносят вам никакой пользы и не приближают вас к цели. По отношению к людям будьте предельно тактичны и отказывайтесь так, чтобы человек понял, что вы отвергаете не его лично, а задачу.

9. У вас должно быть комфортное рабочее место. Когда вы работаете дома – у вас появляется куча возможностей, чтобы отвлечься, особенно это относится к тем, кто живет не один. Отдельное рабочее место увеличит вашу продуктивность в разы и поможет вам хорошо сконцентрироваться на собственном деле.

10. Выбираем место для работы. От того, насколько комфортную и подходящую рабочую обстановку вы создадите для себя, зависит то, насколько продуктивно вы будете работать, а значит, и то, сколько времени вы будете тратить на ту или иную задачу. Причем для разных задач будет нужна различная обстановка. Замечали ли вы, что самые гениальные идеи приходят, когда находишься в душе или на прогулке, т.е. в неформальной обстановке. Выполните небольшое упражнение. В левом столбце запишите определенное занятие (вид деятельности, которым вы занимаетесь). В правом – запишите то место, где занятие это дается вам легко и вам приятно работать. Знание того, где вы сможете выполнить поставленную задачу быстрее, эффективнее и с большим удовольствием позволит вам существенно сэкономить свое время.

Вопросы и задания для самоконтроля

- Что такое эмоции и чем они отличаются от чувств?
- Какие бывают эмоции?
- Чем опасен аффект?
- Как эмоции проявляются?
- Как и зачем контролировать эмоции?
- Что такое воля, волевой акт, волевые усилия?
- Что такое «борьба мотивов»?
- Какие бывают волевые черты личности?
- Для чего человеку нужны эмоции?
- Перечислите и опишите эмоциональные состояния, которые вы знаете.
- Чем может быть опасно не выражать эмоции?
- Дайте характеристику воли как процесса, регулирующего поведение человека.
- Что такое волевой акт (действие)?
- Что такое и от чего зависит степень волевого усилия?
- Какие волевые качества человека вы знаете?
- Что значит «эмоциональный интеллект» и как он формируется?
- Назовите основные компоненты эмоционального интеллекта.
- Кратко охарактеризуйте модели поведения эмоционально стабильных людей.
- Что такое «тайм-менеджмент» и каковы его основные принципы?
- Опишите матрицу Эйзенхауэра и принцип Парето.
- Расскажите кратко об основных методах управления временем.

Тема 5. Мотивация как основа деятельности и управления

Методические рекомендации

При изучении данной темы важно обратить внимание на следующие теоретические аспекты:

- структура и свойства мотивационной сферы;
- основные виды мотивов;
- цели и целеполагание;
- теории мотивации и их применение в системах управления.

Мотивационно-потребностная сфера личности (или «мотивация» в широком значении) включает в себя потребности, мотивы, стимулы, ситуативные факторы, мотивировки, которые в совокупности детерминируют поведение человека.

Глубина и разносторонность процесса познания человеком самого себя и уровень его саморазвития, в значительной степени, определяются своеобразием его мотивационно-потребностной сферы и системы ценностей.

Сложность и противоречивость мотивационных процессов человека требует более детального рассмотрения особенностей мотивационно-потребностной сферы личности.

Потребность - это состояние некоторой нехватки в чем-либо, которую организм стремится компенсировать; это внутреннее напряжение, которое активизирует и направляет активность на получение того, что необходимо для нормального функционирования организма и личности в целом.

Таким образом, потребность - это необходимое условие любой деятельности, однако, потребность сама по себе еще не способна предоставить деятельности четкого направления.

А. Маслоу создал теорию, отражающую иерархическую модель потребностей:

1. физиологические потребности;
2. потребность в безопасности;
3. потребность в аффилиации;
4. потребность в уважении;
5. потребность в самореализации.

Для того, чтобы активизировались потребности более высоких уровней, должны быть удовлетворены потребности низшего уровня.

Потребности выступают источником побудительной силы мотива и актуализируют то или иное поведение людей. Для субъекта мотив - побудительная сила, причина его поведения. В мотивах индивидов отражаются не только его собственные потребности, но и потребности общества.

Мотив - это выбор направленности деятельности, определяемой актуальными потребностями, а также возможностями и ограничениями, заложенными в ситуации.

Когда субъекта побуждает сам процесс деятельности, то это свидетельствует о наличии **внутреннего** (процессуального) компонента мотивации. Если человека побуждает к деятельности ее результат, то это указывает на **внешнюю** (результативную) мотивацию. Результативная мотивационная установка играет организующую роль в деятельности, особенно если процессуальный компонент вызывает негативные эмоции. Такие ситуативные факторы, как сложность задания, требования руководства, установки окружающих людей, особо влияют на мотивацию человека в некоторый промежуток времени.

По своим проявлениям и функциям в регуляции поведения мотивирующие факторы могут быть разделены на **три** относительно самостоятельных **класса**:

- 1) факторы, определяющие причины активности организма, его потребностей и инстинктов как источников активности;
- 2) факторы, определяющие, на что направлена активность организма, ради чего произведен выбор именно этих актов поведения;
- 3) факторы, определяющие, как, каким образом осуществляется регуляция динамики поведения (проявления эмоций, субъективных переживаний и установок в поведении субъекта).

Мотивация - это совокупность побуждающих факторов, вызывающих активность организма и определяющих ее направленность. Большое значение в структуре мотивации имеет соотношение **потенциальных и актуальных мотивов**. Потенциальные мотивы - это мотивы, побуждающие при определенных обстоятельствах к деятельности, но в данный момент не актуализируются. В разряд потенциальных мотивов могут перейти те мотивы, которые в настоящее время потеряли свою актуальность, или были вытеснены на периферию другими мотивами.

Процесс саморазвития заключается в умении придать более высокое значение «знаемым мотивам», и, таким образом, трансформировать их в мотивы действующие.

Интенсивность **актуальной мотивации** состоит из силы мотива и интенсивности ситуативных детерминант мотивации.

Еще одной характеристикой мотивационно-потребностной сферы личности является **мотивировка**.

Мотивировка - рациональное объяснение субъектом причин действия (побуждающих факторов) посредством указания на социально приемлемые для него и его референтной группы обстоятельства, побудившие к выбору данного действия.

Таким образом, побуждающие факторы можно распределить на два относительно самостоятельных класса:

1. Потребностей и инстинктов как источников активности;
2. Мотивов как причин, которые определяют направленность поведения или деятельности.

Любая деятельность является **полимотивированной**, т.е. побуждается не одним мотивом, а несколькими, иногда даже многими мотивами. Полимотивированность деятельности предопределяется тем, что действия человека обуславливаются отношением к предметному миру, к людям, к обществу, к самому себе.

Общий уровень мотивации зависит:

- от количества мотивов, которые побуждают деятельность;
- от актуализации ситуативных факторов.

Иерархия мотивов не является абсолютно стабильным мотивационным комплексом, она меняется со временем и возрастом. Можно утверждать, что мотивы, побуждающие к деятельности, являются относительно устойчивыми и неизменными (в течение определенной промежутка времени). Относительная стабильность иерархии мотивов предопределяется тем, что личность в целом и мотивы в частности не так легко подвергаются изменению.

Виды мотивации и механизмы ее формирования.

Внешняя мотивация — мотивация, не связанная с содержанием определенной деятельности, но обусловленная внешними по отношению к субъекту обстоятельствами. Она строится на двух фундаментальных условиях человеческого поведения:

- для того чтобы быть мотивированной к определенному виду поведения, личность должна быть уверена, что существует прямая связь между осуществляемым поведением и его последствиями; эта субъективная уверенность получила название «ожидание/инструментальность»;

-· последствия поведения должны быть эмоционально значимы для личности, должны иметь для нее определенную ценность; эта аффективная привлекательность получила название «валентность».

Формула мотивированного поведения в этом случае выглядит так:

· поведение = валентность × ожидание.

Произведение двух параметров означает, что, если хотя бы один из сомножителей равен нулю, то и все произведение будет равно нулю. Если последствия поведения будут незначимы для личности, то она не будет испытывать интенции к его выполнению. Также, если человек будет уверен, что поведение никак не связано с его результатами, то мотивации к выполнению не будет. Высокая мотивация в соответствии с данным подходом будет в том случае, когда человек будет уверен, что желательные для него последствия являются прямым результатом предпринимаемого поведения.

Внешние мотивы - группа мотивов, когда побуждающие факторы лежат вне деятельности. В случае действия этих мотивов к деятельности побуждают не ее содержание и процесс, а факторы, которые непосредственно с ней связаны (престиж, материальные факторы и т.д.).

Виды внешних мотивов:

а) мотив долга и ответственности перед обществом, группой, отдельными людьми;

б) мотивы самоопределения и самоусовершенствования;

в) стремление получить одобрение других людей;

г) стремление получить высокий социальный статус;

д) мотивы избегания неприятностей и наказания (негативная мотивация).

Внутренняя мотивация — мотивация, связанная не с внешними обстоятельствами, а с самим содержанием деятельности. Она содержит **процессуально содержательные мотивы** - побуждения к активности процессом и содержанием самой деятельности (процесс и содержание деятельности является тем фактором, который побуждает человека проявлять физическую и интеллектуальную активность).

Внутренняя мотивация работает тогда, когда иницирующие и регулирующие поведение факторы проистекают изнутри личностного Я и полностью находятся внутри самого поведения. Виды поведения, при выполнении которых субъект не получает никаких видимых подкреплений, преследуют одну цель: повышение компетентности и эффективности человека. Силой, детерминирующей это стремление к компетентности, является «мотивация через чувство эффективности». Данный вид мотивации имеет

место всякий раз, когда человека побуждает потребность в эффективности, компетентности и мастерстве.

Если в процессе деятельности внешние мотивы не будут подкреплены процессуально-содержательными, то они не обеспечат ее максимальной эффективности. В случае действия внешних мотивов привлекательна не деятельность сама по себе, а только то, что связано с ней.

Также различают следующие **виды мотивации**:

Индивидуальная мотивация направлена на поддержание гомеостаза: голод, жажда, избегание боли, стремление к температурному оптимуму и т. д.

Групповая мотивация включает в себя заботу о потомстве, поиск места в групповой иерархии, поддержание присущей данному виду структуры сообщества и т. п.

Познавательная мотивация обеспечивает игровую деятельность и исследовательское поведение.

Эффективность деятельности зависит от преобладания и соотношения процессуально-содержательных и экстринсивных мотивов.

Механизмы формирования мотивации.

1. Первый из них заключается в том, что стихийно сложившиеся или специально организованные условия учебной и трудовой деятельности и взаимоотношений избирательно актуализируют отдельные ситуативные побуждения, которые при систематической актуализации постепенно переходят в устойчивые мотивационные образования. Это механизм формирования **«снизу вверх»**.

2. Второй процесс (механизм **«сверху вниз»**) заключается в усвоении субъектом предъявляемых ему в готовой форме побуждений, целей, идеалов, содержания направленности личности, которые по замыслу другого субъекта должны у него сформироваться и которые сам воспитуемый должен постепенно превратить из внешне понимаемых во внутренне принятые и реально действующие.

Полноценное формирование мотивационной системы личности должно включать в себя оба механизма.

Мотив и поведение. Содержание деятельности не определяется лишь предметным содержанием потребности, удовлетворяемой этой деятельностью. Мотив заменяет одно поведение другим, менее приемлемое более приемлемым, и этим путем создает возможность определенной деятельности.

Действие, объективно связанное с двумя мотивами так, что служит шагом в направлении к одному из них и одновременно шагом в направлении от другого, и в силу этого обладающее конфликтным смыслом, **есть поступок**.

Ситуация, в которой два разнонаправленных мотива определяют две противоположные линии поведения, называется борьбой мотивов.

Основные виды мотивов:

Мотивация достижения — это поведение, ориентированное на достижение, предполагает наличие у каждого человека мотивов достижения успеха и избегания неудачи. Другими словами, все люди обладают способностью интересоваться возможностью достижения успеха и тревожиться по поводу неудачи. В принципе мотив достижения связан с продуктивным выполнением деятельности, а мотив избегания неудачи - с тревожностью и защитным поведением.

Преобладание той или иной мотивационной тенденции всегда сопровождается выбором трудности цели. Люди, мотивированные на успех, предпочитают средние по трудности или слегка завышенные цели, которые лишь незначительно превосходят уже достигнутый результат. Они предпочитают рисковать расчетливо. Мотивированные на неудачу склонны к экстремальным выборам, одни из них нереалистично занижают (чтобы достигнуть их в любом случае), а другие □ нереалистично завышают цели, которые ставят перед собой (чтобы оправдать возможный провал).

Мотив идентификации с другим человеком — стремление быть похожим на героя, кумира, авторитетную личность (отца, учителя и т. п.). Этот мотив побуждает работать и развиваться. Он является особенно актуальным для подростков, которые пытаются копировать поведение других людей. Стремление походить на кумира — существенный мотив поведения, под влиянием которого человек развивается и совершенствуется. Идентификация с другим человеком приводит к повышению энергетического потенциала индивида за счет символического «заимствования» энергии у кумира. Наличие образца, кумира, с которым стремились бы отождествлять себя молодые люди и кого пытались бы копировать, у кого бы учились жить и работать, — важное условие эффективного процесса социализации.

Мотив самоутверждения — стремление утвердить себя в социуме. Этот мотив связан с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием. Человек пытается доказать окружающим, что он чего-то стоит, стремится получить определенный статус в обществе, хочет, чтобы его уважали и ценили. Таким образом, стремление к самоутверждению, к повышению своего

формального и неформального статуса, к позитивной оценке своей личности — существенный мотивационный фактор, который побуждает человека интенсивно работать и развиваться.

Мотив власти — стремление индивида влиять на людей. Мотивация власти (потребность во власти) является одной из самых главных движущих сил человеческих действий. Это стремление занять руководящую позицию в группе (коллективе), попытка руководить людьми, определять и регламентировать их деятельность. Мотив власти занимает важное место в иерархии мотивов. Действия многих людей побуждаются мотивом власти, который побуждает их в процессе деятельности преодолевать значительные трудности и прилагать огромные усилия. Человек много работает не ради саморазвития или удовлетворения своих познавательных потребностей, а ради того, чтобы получить влияние на отдельных людей или коллектив.

Просоциальные (общественно значимые) мотивы — мотивы, связанные с осознанием общественного значения деятельности, с чувством долга, ответственностью перед группой или обществом. В случае действия просоциальных (общественно значимых) мотивов происходит идентификация индивида с группой. Человек не только считает себя членом определенной социальной группы, не только отождествляется с ней, но и живет ее проблемами, интересами и целями. Личности, которая побуждается к деятельности просоциальными мотивами, присущи нормативность, лояльность к групповым стандартам, признание и защита групповых ценностей, стремление реализовать групповые цели. Актуализация у субъекта деятельности этих мотивов способна вызывать его активность в достижении общественно значимых целей.

Мотив аффилиации (от англ. *affiliation* — присоединение) — стремление к установлению или поддержанию отношений с другими людьми, стремление к контакту и общению с ними. Сущность аффилиации состоит в самооценности общения. Аффилиативное общение — это такое общение, которое приносит удовлетворение, захватывает, нравится человеку. Индивид, однако, может общаться и потому, что пытается уладить свои дела, установить полезные контакты с необходимыми людьми. Целью аффилиативного общения может быть поиск любви (или, во всяком случае, симпатии) со стороны партнера по общению.

Еще один вид мотивации - **негативная мотивация**. Негативная мотивация — побуждения, вызванные осознанием возможных неприятностей, неудобств, наказаний, которые могут последовать в случае невыполнения

деятельности. Например, учеба под влиянием такого мотива приобретает характер защитного действия и является принудительной. В случае действия негативной мотивации человека побуждают к деятельности страх перед возможными неприятностями или наказанием и стремление их избежать. Формы негативных санкций, которые можно применять и которые способны актуализировать негативную мотивацию, разнообразны:

- вербальное (словесное) наказание (осуждение, замечание и т. п.);
- материальные санкции (штраф, лишение привилегий, стипендии);
- социальная изоляция (пренебрежение, игнорирование);
- лишение свободы;
- физическое наказание.

Основным недостатком негативных санкций является кратковременность их влияния: они стимулируют к деятельности (или сдерживают от нежелательных поступков) только на период их действия. Негативная мотивация тем сильнее влияет на человека, чем больше его уверенность в неизбежности наказания. Таким образом, негативная мотивация, в том числе и наказание, — достаточно сильный мотивационный фактор, который способен побуждать человека к деятельности, однако не лишенный многих недостатков и нежелательных последствий.

Мотивы выбора профессии - это основания для выбора той или иной профессии. В качестве мотивов могут выступать профессиональные интересы, жизненные предпочтения, материальные и духовные ценности.

Мотивы профессиональной деятельности - это внутренние побуждения, определяющие направленность активности человека в профессиональном поведении в целом и ориентации человека на разные стороны самой профессиональной деятельности (на содержание, процесс, результат и др.) или на факторы, лежащие вне профессиональной деятельности (зарботок, льготы и др.).

Приведем описание основных **мотивов профессиональной деятельности**, которые характеризуют мотивационный профиль личности.

1. Потребность в высокой заработной плате и материальном вознаграждении; желание иметь работу с хорошим набором льгот и надбавок. Данная потребность выявляет тенденцию к изменению в процессе трудовой жизни. Увеличение трат обуславливает повышение значения этой потребности (например, наличие долгов, возникновение новых семейных обязательств, дополнительные или тяжелые финансовые обязательства). Мотивация работников, имеющих высокие показатели потребности в деньгах, с одной

стороны, проста: если существует возможность больше заработать, прилагая больше усилий, то работники будут высоко мотивированными и удовлетворенными работой. То есть их мотивация состоит в обеспечении строгой причинно-следственной связи между усилиями и вознаграждением. С другой стороны, мотивация при помощи денег сопряжена с такими трудностями, как потеря управленческого контроля, определение справедливого уровня вознаграждения и др. Прежде чем мотивировать таких работников, нужно убедиться в их компетентности. Кроме того, они нуждаются в дополнительном контроле, поскольку в погоне за деньгами могут игнорировать контрактные или технологические требования. Такие люди не очень любят работать в команде, так как предпочитают получать деньги за свои собственные усилия. Коллег по команде они могут рассматривать как потенциальных конкурентов и даже как работников, мешающих работе.

2. Потребность в хороших условиях работы и комфортной окружающей обстановке. Высокие показатели этого фактора, полученные при тестировании персонала, могут сигнализировать о неудовлетворенности некоей другой потребности, например, выражать неудовольствие руководителем, неблагоприятным психологическим климатом. Поэтому, столкнувшись с высокими значениями этой потребности, нужно в первую очередь рассмотреть человеческие отношения, сложившиеся в организации, ее корпоративную культуру. Если же подобных сложностей не выявлено, то, скорее всего, именно условия работы являются проблемой, решение которой состоит в их улучшении.

3. Потребность в четком структурировании работы, наличии обратной связи и информации, позволяющей судить о результатах своей работы, потребность в снижении неопределенности и установлении правил и директив выполнения работы. Люди с высокой потребностью в структурировании работы должны точно знать, что от них требуется. Они хотят быть уверенными, что четко выполняют все предусмотренные производством процедуры. Недостаток указаний и информации будет вызывать у них стресс. Такие люди стремятся к высокому уровню организованности. Они хотят видеть мир упорядоченным, предсказуемым и контролируемым. Людей с высокими показателями этой потребности следует мотивировать установлением четкого порядка или предоставлением им возможности установить свой порядок. У людей с низкой потребностью в структурировании работы всякие правила и инструкции вызывают раздражение и даже стресс. Попытки регулировать и контролировать деятельность таких людей может вызвать у них ожесточенное

сопротивление и даже привести к конфликту. Такая потребность может изменяться под влиянием времени и обстоятельств. Она может увеличиваться в периоды неопределенности и перемен и снижаться в условиях стабильности.

4. Потребность в социальных контактах: в общении с широким кругом людей, легкой степени доверительности, связей с коллегами, партнерами и клиентами. Такие работники получают удовлетворение и положительные эмоции от многочисленных контактов с другими людьми. Многие из них способны проявлять толерантность к окружающей суете, шуму, которые неизменно сопровождают совместный труд. Таким образом, создавая условия для многочисленных контактов или перемещая на должности, предполагающие такие контакты, можно повышать удовлетворенность этих сотрудников. В то же время тех, у кого данный показатель низок, нельзя заподозрить в неспособности поддерживать социальные контакты. Они просто не нуждаются в их большом количестве. Такие работники могут предпочитать одиночество, получать удовольствие от работы и сожалеть о времени, потраченном на разговоры с другими сотрудниками.

5. Потребность формировать и поддерживать долгосрочные, стабильные взаимоотношения, предполагающая значительную степень близости взаимоотношений, доверительности. Работники, для которых значима данная потребность, будут удовлетворены в условиях доверия, благоприятных рабочих и личных взаимоотношений, свойственных эффективной команде.

6. Потребность в завоевании признания со стороны других людей, в том, чтобы окружающие ценили заслуги, достижения и успехи индивидуума. Мотивация таких людей состоит в удовлетворении подобной потребности различными средствами: от устной благодарности до материального поощрения. Руководителю нужно учитывать, что восприятие проявлений признательности зависит от его искренности. Если признание звучит неискренне, то оно может разрушать мотивацию (демотивировать). Кроме того, разные люди нуждаются в различных формах признания. Одним нужно выражать благодарность в торжественной обстановке в присутствии коллег по работе, другим – достаточно сказать «спасибо» в процессе работы. Конечно же, признание должно проявляться сразу после события, поступка, которые его заслуживают, при этом признание заслуг не обязательно должно сопровождаться материальным вознаграждением. Потребность в признании может сделать человека зависимым от одобрения окружающих. Высокие показатели этой потребности служат индикатором значительной неуверенности в себе. Такой человек будет не способен принимать самостоятельные решения.

Важной составляющей мотивации должна быть индивидуальная работа, направленная на увеличение независимости, самостоятельности. В этом случае авторы методики рекомендуют иногда использовать такой прием, как критика действий с уверением, что, несмотря на обсуждаемые недостатки, такого работника все равно ценят.

7. Потребность ставить для себя сложные цели и достигать их. Преобладающей чертой таких людей является желание все делать самому. Они могут добровольно вызваться работать сверхурочно и будут честно выкладываться на работе. Но прежде чем приступить к выполнению задания, они должны убедиться в том, что поставленная цель поддается измерению, оценке. Они инстинктивно будут избегать деятельности, связанной с неопределенностью, где трудно или невозможно измерить вклад и достижения. Работники, стремящиеся к достижениям, должны всегда ощущать себя движимыми какой-то целью. Если они лишаются ее, жизнь может показаться им бессмысленной. Достигнув поставленной цели, работники испытывают несколько мгновений триумфа, а затем неугомонность берет верх, и они опять готовы к достижениям. Работники такого типа не умеют руководить, однако именно их часто продвигают на руководящие должности. В силу склонности к конкуренции им бывает трудно работать в команде. Мотивация подобных работников состоит в четком определении цели и формировании полной преданности ей. Большое значение имеет подготовка условий для концентрации их энергии.

8. Потребность во влиятельности и власти, стремление руководить другими – показатель конкурентной напористости, поскольку предусматривает обязательное сравнение с другими людьми и оказание на них влияния. Те, кто стремятся оказывать влияние, представляют несомненный интерес для любой организации. При этом ключевой вопрос, который следует рассмотреть, сводится не только к способности человека влиять, но также к тому, во имя чего он стремится проявлять влияние на окружающих. Гуманно ли влияние, направлено ли оно в интересах организации и делегирования полномочий? Или направлено лишь на достижение собственных интересов и проявляется в жесткой разрушительной манере? Кроме того, стремление оказывать влияние почти всегда наталкивается на сопротивление других людей. Поэтому взаимоотношения могут стать неприязненными и особенно проблематичными, если у работника, проявляющего властность и влиятельность, отсутствуют такт, дипломатичность, толерантность, иными словами, все то, что принято обозначать понятием «социальный интеллект». Мотивация таких людей

состоит в предоставлении возможности конструктивно влиять на других для достижения организационных целей. Причем обучение приемлемым методам влияния и приемам реализации власти, включающее практическую тренировку, должно составлять важную часть их мотивации.

9. Потребность в разнообразии, переменах и стимуляции, стремление избегать рутины. Указывает на тенденцию всегда находиться в состоянии приподнятости, готовности к действиям, любви к переменам. Таким людям требуется постоянная возможность переключаться на что-то новое. С большой энергией взявшись за дело, они вскоре начинают испытывать скуку. Они могут почти бессознательно уклоняться от планирования своей деятельности. Если же характер работы предполагает постоянные перемены, если требуется приток свежей энергии и новых инициатив, то такие люди будут прекрасно подходить для подобной работы. При отсутствии в процессе мотивации таких людей возможности предоставить им вид деятельности, предполагающий элементы разнообразия, авторы методики рекомендуют, в частности, сосредоточиться на указании им пути к дальнейшим стимулам. Можно попытаться представить неоконченную работу как новый вид деятельности. Задача руководителя состоит в том, чтобы постоянно стимулировать такого работника на выполнение задания, на завершение начатого.

10. Потребность быть креативным, анализирующим, думающим работником, открытым для новых идей. Этот показатель свидетельствует о тенденции к проявлению пылливости, любопытства и нетривиального мышления. Хотя идеи, которые вносит такой человек и к которым стремится, не обязательно будут правильными или приемлемыми. При корректном управлении такие люди весьма полезны для любой организации. Но их креативность должна быть сфокусирована на задачах бизнеса. Если креативность не может быть сконцентрирована, она не может быть использована. Для креативных личностей очень важным является наличие права на ошибку, поскольку в этом отношении они очень уязвимы. Если корпоративная культура компании не отличается толерантностью, если каждое совещание оборачивается обвинениями и насмешками, то креативные сотрудники предпочтут не делиться своими идеями.

11. Потребность в самосовершенствовании, росте и развитии как личности. Это показатель желания независимости и самосовершенствования. Люди, имеющие высокую потребность в самосовершенствовании, оценивают свою работу именно с таких позиций. Персональный рост подталкивает их к самостоятельности, которая в своем крайнем выражении может превращаться в

желание ни от кого не зависеть. Мотивация работников с такими устремлениями требует от руководителя умения соотносить то, к чему они стремятся, с тем, что необходимо организации. Как отмечают Ш. Ричи и П. Мартин, само обсуждение этой проблемы с работником может играть мотивирующую роль, так как покажет ему, что руководитель понимает его потребности и стремится удовлетворить их. С целью мотивации таких работников следует создавать ситуации, которые удовлетворяли бы их актуальную потребность: периодически направлять на курсы, семинары, привлекать к обучению персонала, к выполнению заданий, требующих саморазвития.

12. Потребность в интересной, общественно полезной работе. Создатели методики подчеркивают, что стремление к интересной и полезной работе имеет большую важность, чем другие факторы мотивации. Здесь имеются широкие возможности для мотивации. Если у человека высока потребность в полезной и интересной работе, то задача руководителя состоит в организации деятельности таким образом, чтобы работники могли воспринимать ее как интересную и полезную, иначе прочие мотивационные факторы действуют не в полную силу. Нужно выяснить, что вкладывает конкретный работник в понятия «интересная» и «полезная» работа. Чтобы усилить восприятие полезности работы, целесообразно разъяснять исполнителям более широкий контекст, в рамках которого их конкретная работа занимает определенное положение и имеет определенный смысл.

Таким образом, благодаря методике изучения мотивационного профиля личности можно выявить наиболее значимые для человека потребности, мотивы. Полученная информация позволит человеку осознать внутренние детерминанты собственного поведения и выбрать оптимальную стратегию собственной жизнедеятельности.

Вопросы и задания для самоконтроля

- Дайте определение понятия «мотивация» в содержательном и функциональном значениях.
- Каким образом мотивационная сфера характеризует личность?
- Дайте определение понятий «потребность», «интерес», «ценности», «стимул», «мотив». Как взаимодействуют указанные категории в рамках механизма мотивации?
- Дайте общую характеристику процессов мотивации.
- Назовите отличия постоянной и ситуативной мотивации.

- Чем различаются внешняя и внутренняя мотивация.
- Определите понятие и основные характеристики потребностей.
- Какие существуют классификации потребностей?
- Опишите проблему осознаваемости мотивов.
- Виды мотивационных образований.
- Чем различаются мотив и мотивировка.
- Каковы основные свойства мотивационной сферы личности?
- Охарактеризуйте виды мотивации личности.
- Как взаимосвязаны типы стимулов к труду и типы трудовой мотивации?
- Что происходит с удовлетворяемой потребностью? Поясните, что обозначает иерархичность потребностей по Маслоу.
- В чем принципиальная разница мотивации и удовлетворенности потребностей?
- Как связаны между собой потребности, вознаграждения и мотивация?
- В чем суть методов «кнута и пряника»? В каких условиях он может быть использован? Обоснуйте свой ответ.
- Чем различаются потенциальные и действующие мотивы?
- Назовите основные типы мотивации персонала и подходы к мотивированию.

Тема 6. Индивидуально-типологические свойства личности

Методические рекомендации

При изучении данной темы важно обратить внимание на следующие теоретические аспекты:

- темперамент и характер, различия и взаимосвязь;
- выраженность черт характера, типы акцентуаций;
- способности, понятие и виды, формирование и развитие.

Темперамент представляет собой сочетание свойств, определяющих динамику функционирования психических процессов и поведения человека. В основном свойства темперамента биологически обусловлены, т. е. являются врожденными, но их влияние на формирование характера и поведения человека очень велико.

Темперамент во многом определяет поступки человека, его индивидуальные проявления, именно поэтому его нельзя изолировать от личностных свойств. Скорее это связующее звено между организмом и личностью.

Учение о темпераменте имеет длинную историю и восходит к воззрениям древнегреческого врача Гиппократ. Согласно его описанию, тип темперамента зависит от соотношения в организме человека различных жидкостей: крови, желчи и лимфы.

Работавшие несколькими столетиями позднее римские врачи стали употреблять слово «*temperamentum*» («надлежащее соотношений частей») для обозначения пропорций жидкости при их смешении.

Развернутую классификацию типам темперамента дал римский врач и анатом **К. Гален** (II в. до н. э.). в дальнейшем античные медики ограничили число типов темперамента четырьмя.

Согласно воззрениям древних, типы темперамента определялись следующим соотношением жидкостей в организме: преобладание крови («сангвис» – «кровь») давало сангвинический темперамент; преобладание лимфы («флегма» – «слизь») – флегматический; желтой желчи («холэ» – «желчь») – холерический; черной желчи («мелайн холэ» – «черная желчь») – меланхолический. Впоследствии эти названия утратили статус научных, но сохранились как дань истории.

Обобщая все существовавшие и существующие теории, можно выделить три основные системы взглядов.

1. Гуморальная теория (от лат. «humor» – «влага», «сок»). К этому направлению можно отнести и уже рассмотренные воззрения древнеантичных ученых, и более современные взгляды **И. Канта** и **П. Ф. Лесгафта**.

И. Кант (конец XVIII в.) полагал, что в основу темперамента положены индивидуальные особенности крови.

П. Ф. Лесгафт считал, что преобладание темперамента обусловлено свойствами системы кровообращения, а именно – толщиной и упругостью стенок кровеносных сосудов, диаметром их просвета, формой сердца и т. д.

Именно эти особенности и определяют быстроту и силу кровотока, следствием чего является продолжительность реакций на раздражители и возбудимость организма. Гуморальное направление не лишено научности.

Современная эндокринология утверждает, что отдельные свойства человеческой психики (реактивность, уравновешенность, чувствительность) во многом определяются индивидуальными различиями в деятельности гормональной системы.

2. Соматическая теория (начало XX в.) определяет тип темперамента зависимостью от телосложения человека.

Яркими представителями этого направления являются **Э. Кречмер** и **У. Г. Шелдон**. Эти ученые ставили прямую зависимость между ростом, полнотой, пропорциями тела человека и особенностями его темперамента.

3. Учение о высшей нервной деятельности, в основе которого лежат взгляды **И. П. Павлова** о зависимости свойств темперамента от свойств нервной системы.

И. П. Павлов полагал, что тип высшей нервной деятельности (ВНД) определяется тремя свойствами нервных процессов:

1) сила – свидетельство работоспособности и выносливости нервной системы, насколько она в состоянии выдерживать сильные раздражители;

2) уравновешенность говорит о соотношении основных нервных процессов: торможения и возбуждения;

3) подвижность – насколько быстро процессы возбуждения и торможения могут сменять друг друга.

Выделенные свойства, сочетаясь, дают четыре типа ВНД.

Первый тип – слабый, ему соответствует меланхолический тип темперамента.

Второй тип – сильный, неуравновешенный, ему соответствует холерический темперамент.

Третий тип – сильный, уравновешенный, подвижный – сангвинический темперамент.

Четвертый тип – сильный, уравновешенный, инертный – флегматичный темперамент.

В дальнейшем были выделены дополнительные свойства нервной системы (**Б. М. Теплов, В. Д. Небылицин**). Отметим некоторые из них:

1) динамичность – насколько быстро вырабатываются условные рефлексы;

2) лабильность – как быстро возникают и протекают процессы возбуждения и торможения;

3) высокая чувствительность – присуща лицам со слабым типом ВНД.

Последние научные данные свидетельствуют о наследственности отдельных свойств нервной системы.

Итак, в основе темперамента лежат различные биологические характеристики психики.

Согласно современным воззрениям на классификацию темпераментов, классическое деление на четыре типа до некоторой степени условно.

Большинство людей, имеют отдельные проявления какого-либо основного типа, тем не менее, не могут быть полностью к нему отнесены. В этом случае говорят о смешанном типе темперамента.

Каждый тип темперамента имеет свое сочетание психических свойств, основными из которых являются разная **степень активности и эмоциональности, особенности моторики**.

В структуре темперамента центральное место занимает общая психическая активность.

Степень активности у разных людей колеблется от инертности, вялости у одних до бурных вспышек энергии у других.

Внешне активность проявляется в таких формах, как энергичность при выполнении действий, разнообразие этих действий, выносливость при проявлении активности, темп реакций, их стремительность или замедленность.

Если человек имеет высокую активность, то амплитуда его движений более широкая, а сами движения более сильные, что наиболее заметно в спортивной деятельности.

Об уровне активности можно судить по речевым особенностям и индивидуальным проявлениям почерка.

Чем более активен человек, тем более размашистый у него почерк, более широкие расстояния между буквами и словами, буквы – крупнее.

Такому индивиду трудно выполнять тонкие движения с маленькой амплитудой, тщательно прописывать слова.

Активность сказывается и на функционировании психических процессов: восприятия, памяти, мышления, воображения, внимания, например, активный человек запоминает материал быстрее, но менее активный способен к более длительному удержанию внимания на каком-либо объекте и т. д.

В общении активность проявляется как на вербальном, так и невербальном уровне. У активного индивида яркая мимика и пантомимика, быстрая речь, повышенная жестикуляция, как правило, их голос более сильный, громкий. У менее активного эти же качества имеют противоположное проявление.

Активность может проявляться в **реактивности**, т. е. в повышенной чувствительности, реакции на самые незначительные стимулы. Такое свойство характеризует людей со слабым типом ВНД.

Другими, не менее важными свойствами темперамента выступают **пластичность – ригидность**.

Эти качества проявляются в умении человека быстро (пластичность) или медленно (ригидность) приспосабливаться к изменяющимся условиям внешней среды, например: переход на другую работу, переезд на другое место жительства и т. д.

Также очень важными качествами темперамента являются экстраверсия – интроверсия.

Экстраверт – это человек, который активно взаимодействует с внешним миром, ему присуща повышенная общительность, круг его знакомых очень широк, речь активна, движения частые, порой суетливые.

Интроверт более сосредоточен на собственном внутреннем мире, чем на окружающих, замкнут, круг его друзей очень узок, он склонен к самоанализу, социальная адаптация затруднена.

Определенное сочетание рассмотренных качеств дает различные **типы темпераментов**. Однако до настоящего времени сохраняется деление на четыре типа темперамента, так как это позволяет производить классификацию по наиболее ярким проявлениям психики, что часто оказывается полезным для практического применения.

Кратко охарактеризуем эти типы.

Сангвиник характеризуется выраженной психической активностью, живой и подвижный, мимика и движения выразительны, быстро реагирует на происходящие события, относительно легко переживает неприятности, экстраверт.

Флегматик – его настроение отличается постоянством, чувства глубоки и устойчивы, мимика малоподвижная, речь и движения замедленные, интроверт.

Холерик отличается повышенной активностью, страстностью и энергичностью, склонен к бурным эмоциональным вспышкам, но способен быстро успокоиться и менять настроение на противоположное, экстраверт.

Меланхолик – легко ранимый, впечатлительный, но внешне это проявляется слабо, речь приглушенная, движения сдержанные, интроверт.

Следует отметить, что нельзя выделить ни «хороший», ни «плохой» тип темперамента, в каждом есть как достоинства, так и недостатки.

Например, у сангвиника отмечается повышенная работоспособность, он может легко приспособиться в большинстве ситуаций, но работу до конца не довести, его дружеские связи, несмотря на их большое количество, часто недолговечны, так как и к работе, и к друзьям интерес быстро угасает.

Меланхолик, напротив, медленно включается в работу, но в большинстве случаев доведет ее до конца, круг его друзей очень узок, но это длительные и устойчивые связи.

Холерик может «горы свернуть», но за короткий промежуток времени, а на длительный ему часто не хватает выдержки.

Флегматик часто не в состоянии быстро собраться и разобраться в происходящем, но зато способен трудиться долго и упорно, стремясь к поставленной цели.

Таким образом, любой тип темперамента обладает как достоинствами, которые следует укреплять и всячески развивать, так и недостатками, проявление которых любой человек способен сдерживать, благодаря воспитанию и волевым усилиям.

Различное сочетание свойств темперамента характеризует индивидуальный стиль деятельности человека, который можно определить как совокупность динамических характеристик деятельности, зависящих от темперамента, содержащих типичные для данного человека приемы работы.

В процессе выполнения деятельности человек приспосабливает особенности своего организма и врожденные свойства нервной системы таким образом, чтобы достигнуть наилучших результатов с наименьшими затратами.

Индивидуальный стиль деятельности и темперамент не тождественны.

Под влиянием жизненного опыта у человека складываются определенные умения и навыки, которые входят в состав индивидуального стиля деятельности.

То, что внешне часто воспринимается как проявления темперамента, например, характер движений, на самом деле есть выражение индивидуального стиля деятельности.

Особенности темперамента и индивидуального стиля могут как совпадать, так и различаться.

Особенности индивидуального стиля деятельности объединяются в две группы:

1) приобретенные в ходе накопления жизненного опыта и используемые как компенсация недостатков индивидуальных свойств нервной системы;

2) максимально раскрывающие, усиливающие имеющиеся задатки, полезные свойства нервной системы, способности человека.

Начало формирования индивидуального стиля деятельности следует отнести к дошкольному возрасту, когда под влиянием обучения и воспитания ребенок ищет наиболее эффективные для себя приемы и способы достижения наилучших результатов.

Таким образом, особенности темперамента проявляются прежде всего в своеобразии способов работы, что и составляет индивидуальный стиль деятельности.

4. Знание индивидуальных различий в темпераментах особенно важно для людей, занимающихся педагогической деятельностью.

Именно эти знания во многом позволяют сделать процесс обучения и воспитания более эффективным, обеспечивая применение индивидуального подхода к каждому ученику.

Для настоящего понимания индивидуальных различий темпераментов педагогу необходимо внимательно наблюдать за особенностями поведения и деятельности людей в различных ситуациях, уметь отличать случайные проявления от черт темперамента.

Возрастные проявления темперамента зависят, прежде всего, от хода созревания мозговых структур, свойств нервной системы.

Чем младше дети, тем более для них характерны проявления слабости нервной системы, а именно: малая выносливость и высокая чувствительность. Этим объясняются импульсивность ребенка, яркость восприятия, впечатлительность. Однако слабость нервной системы находится в соответствии с быстрым восстановлением энергии, что наблюдается в повышенной подвижности детей. У младших школьников активность нервной системы проявляется в легкости возникновения интереса и в отсутствии способности к длительному сосредоточению.

Различия в темпераментах выражаются в своеобразии психических проявлений. При выполнении монотонной работы в более выгодном положении оказываются люди со слабым типом нервной системы, так как их высокая чувствительность не позволяет развиваться сонливости, что вполне возможно при таких условиях. Но в тех ситуациях, где возникают сильные, порой неожиданные раздражители, они теряются и не справляются с деятельностью.

Таким образом, индивиды со слабым типом нервной системы лучше справляются с выполнением одних задач, с сильным – других.

Рассматривая подвижность нервных процессов, можно отметить следующее. Испытуемые с высокой подвижностью быстрее справлялись с заданием, но при этом допускали ошибки. Обладающие инертной системой работали плавно, равномерно, пунктуально выполняли задание, допуская минимальное количество ошибок, однако не всегда укладывались в отведенное время.

Для того чтобы как можно точнее определить тип темперамента, важно отметить наличие следующих черт:

1) активность – проявляется в том, насколько энергично человек стремится к новому, взаимодействует с окружающими, преодолевает препятствия;

2) амонациональность, о которой судят по тому, как легко сменяются эмоциональные состояния, насколько чуток индивид к эмоциональным воздействиям, легко ли эмоция становится побудительной силой поступков;

3) моторика, выражающаяся в резкости, скорости, амплитуде и других мышечных движениях.

Не следует списывать на темперамент элементарную невоспитанность, например: отсутствие выдержки – далеко не всегда свидетельство холерического темперамента, а следствие просчетов в воспитании при наличии любого типа темперамента. Однако нельзя недооценивать действительно имеющих различий в типах темпераментов.

Знание этих различий позволит правильно понимать и адекватно реагировать на особенности поведения людей, находить к ним индивидуальный подход, варьировать приемы взаимодействия.

По-разному люди относятся к отрицательным оценкам со стороны окружающих. Субъекта с сильной нервной системой это стимулирует к исправлению, а у субъекта со слабым типом может возникнуть чувство подавленности, растерянности.

Особое внимание часто привлекают холерики и меланхолики. Холериков следует всячески удерживать от проявления бурных эмоциональных вспышек, прививать привычку работать планомерно, спокойно, без спешки. Меланхолики нуждаются в четком режиме, в повышении их самооценки, требовании поступков, связанных с преодолением трудностей.

Темперамент сказывается на чертах поведения, однако не предопределяет их обязательное проявление. При благоприятных условиях воспитания у меланхолика можно развить сильные волевые качества, а холерика научить сдерживать свои бурные эмоциональные вспышки.

Таким образом, знание темпераментов позволяет сделать воспитательный процесс более эффективным, при этом черты темперамента являются только одной из предпосылок развития характера человека.

Характер (от греч. Character – черта, признак, примета, особенность) – целостный и достаточно устойчивый индивидуальный склад психической жизни, проявляющийся в отдельных психических актах, процессах и состояниях, в свойственных человеку эмоциональных переживаниях, в привычных способах реагирования и поведения, в специфических особенностях отношений с окружающим миром.

В психологическом понятии «характер» фиксируются индивидуально–специфические качества личности, которые непосредственно отражаются:

- в системе его отношений к действительности;
- в особом стиле поведения и жизни.

Характер представляет собой единство особенного и типичного. С одной стороны, в каждом конкретном случае налицо наличие неповторимого индивидуального опыта, жизненного пути, которое запечатлевается в человеческом характере.

С другой стороны, имеют место типичные обстоятельства жизни, общие для многих людей социальные условия, в которых кристаллизуется конкретный

человеческий характер, что позволяет говорить об общественных предпосылках и факторах его становления.

Физиологическую основу характера составляет динамический стереотип – система условных рефлексов, образующихся в ответ на неизменно повторяющиеся условные раздражители.

В становлении характера человека ведущую роль играют формы его социальных (межличностных) взаимоотношений. Характер является результатом взаимодействия наследственных задатков и качеств, вырабатываемых в процессе развития личности, ее социализации, воспитания и обучения.

Отдельные черты характера, отмечаемые в повседневной жизни, группируются в соответствии с системой отношений человека к действительности, и проявляются:

- **в отношении к другим людям** (общительность, коммуникабельность, замкнутость, тактичность, грубость, искренность, лживость и т.д.);
- **в отношении к деятельности** (ответственность, недобросовестность, лень, трудолюбие т.д.);
- **в отношении к объектам и собственности** (аккуратность, бережливость, небрежность, расточительность, щедрость, скупость и т.д.);
- **в отношении к самому себе** (самоуверенность, самокритичность, эгоцентризм и т.д.).

Социально-психологические теории характера. В XX веке сложился целый комплекс психологических теорий характера, которые могут быть отнесены к различным группам: структурные, морфологические, (конституциональные), психоаналитические, неопрейдистские, клинические.

Для учебной и трудовой деятельности необходимы особенные черты характера, которые, прежде всего, обуславливают особенности социальных отношений. Эти стороны личности рассматриваются в работах **К. Хорни** и **Э. Фромма**.

К. Хорни описала **три типа** человеческого характера, соответствующих трем базовым ориентациям в отношениях с другими людьми:

1. **Уступчивый тип** – в его основе лежит ориентация на людей (движение к людям), которая в гипертрофированном виде порождает зависимость и беспомощность. Иррациональное кредо этого человека звучит так: «если я уступлю, меня не тронут».

2. **Обособленный тип** – ориентация человека этого типа направлена от людей и соответствует установке «мне все равно», в основе иррациональное убеждение, которое гласит: «самая безопасная позиция – отстраненность»

3. **Враждебный тип** демонстрирует ориентацию против людей, предопределяющую враждебность, стремление к доминированию и эксплуатации; формула человека этого типа выражается фразой: «безопасность – это власть».

С именем Э. Фромма связана разработка понятия «социальный характер», обозначающего сумму личностных качеств, в которых своеобразно преломляются исторически сложившиеся общественные отношения. Э.Фромм разделил все разновидности характера на блоки - непродуктивные и продуктивные, а также описал **пять типов** «социального характера»:

1. **Рецептивный тип**, отличающийся пассивностью, зависимостью, поиском внешнего подкрепления одобрения и поддержки, убежденностью в том, что все необходимое для полноценной жизни можно получить от других.

2. **Эксплуатирующий тип**, стремящийся достичь поставленных целей за счет усилий других людей, манипуляций ими, обладания и заимствования, эгоцентричен и не склонен к творчеству.

3. **Накопительный тип**, пытающийся решить основные жизненные проблемы путем накопления материальных или иных благ, тяготеет к прошлому, страшится всего нового, отличается ригидностью, подозрительностью.

4. **Рыночный тип** базируется на отношении ко всему, в частности к личности, как к товару, стремится к внешней привлекательности при поверхности контактов с окружающими. Основной девиз: «Я такой, каким вы хотите меня видеть»; представляет собой продукт рыночного общества.

5. **Продуктивный тип** – независимый, творческий, социально активный, способный к безусловной любви и созиданию.

Таким образом, характер – это совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливающих типичные способы поведения.

Соотношение характера и темперамента. В современных психологических исследованиях темперамент принято считать врожденной неизменной биологически обусловленной характеристикой личности, а характер представляет собой формирующуюся в процессе жизни систему личностных качеств, отражающую своеобразие ее социализации, с одной стороны, и ограниченную свойствами темперамента, с другой.

На проблеме характера особенно хорошо видно, насколько важна мера как баланс между различными тенденциями. Если нет свойств, отличающих человека от других, то человек оказывается безликим. Если какая-то черта характера слишком преобладает (**акцентуация характера**), то с таким человеком становится трудно общаться и работать другим людям, а ему – воспринимать и оценивать себя. В случаях, когда специфический набор черт характера проявляется особенно жестко (давно, всегда и везде), то говорят уже о патологии характера (**психопатия**).

С психологической точки зрения акцентуация является крайним вариантом нормы, а не психическим заболеванием. Однако при этом некоторые черты характера заострены и выражены так сильно, что приводят к дисгармонии личности.

Эта особенность накладывает отпечаток на поведение и поступки человека, что отражается на всех сферах отношений: к себе, к другим людям, к труду, к вещам. Акцентуация характера наиболее распространена среди подростков. Так, среди обследованных представителей молодежи 95 % оказались с акцентуацией разной степени выраженности. А вот среди людей старшего поколения доля акцентуированных снизилась до 60 %. Поскольку с возрастом удается сгладить нежелательные черты характера.

Классификация акцентуаций по А.Е. Личко:

1. Гипертимный – энергичный и коммуникабельный человек, который постоянно находится в повышенном настроении. Он не переносит одиночество, однообразную обстановку, монотонную работу, безделье. Для него характерна тяга к риску, частая смена увлечений, в результате которой он не доводит начатое дело до конца.

2. Циклоидный – это тип акцентуации, характеризующийся циклическими изменениями настроения. Например, повышенное настроение сменяется подавленностью. Такие перемены не происходят резко и длятся примерно до 2 недель. Люди данного типа довольно общительные и жизнерадостные. Однако в период спада настроения им свойственно забрасывать дела.

3. Лабильный – общительный, добродушный и искренний человек, основной чертой которого является резкая и быстрая смена настроения. Лабильный человек испытывает сильную душевную боль при утрате или разлуке с близкими людьми. Он нуждается в поддержке и любви. Ему нравится быть в роли опекаемого.

4. Эпилептоидный – скрупулезный, дотошный, чрезмерно педантичный человек. Для него характерна авторитарность. Тяжело переживает материальные потери и неподчинение своей личности. Порой он впадает в периоды злобного и раздраженного напряжения, во время которых ищет объект, чтобы сорвать злость. В состоянии алкогольного опьянения становится гневным и агрессивным. Чаще всего встречается у парней.

5. Истероидный – эгоцентричный, коммуникативный и инициативный тип характера. Люди данного типа жаждут быть в центре внимания. Они довольно артистичны, легко вживаются в любую придуманную ими же роль, способны к самообману. Чаще всего такой тип характера проявляется у девушек.

6. Психастенический – самокритичный, склонный к самоанализу, но при этом надежный человек. Ему тяжело дается принятие решений и ответственности за себя и других. Для него характерны рассудительность и ровное настроение.

7. Шизоидный – замкнутый и немногословный человек. Таким людям тяжело устанавливать эмоциональные контакты. Их внутренний мир закрыт для окружающих. Алкоголь помогает шизоидам легче идти на контакт с другими людьми, делает их более уверенными.

8. Ипохондрический – серьезный, упрямый, замкнутый человек. Имеет склонность к повышенной утомляемости и раздражительности. У данного типа людей наблюдаются внезапные вспышки ярости по ничтожным поводам.

9. Сензитивный – робкий, застенчивый, стеснительный тип людей. Они склонны к проявлению доброты и взаимопомощи. В сложных ситуациях замыкаются в себе, становятся осторожными и подозрительными.

10. Неустойчивый – общительный, открытый, услужливый, ленивый человек. Любит развлечения и праздное времяпрепровождение. Стремятся избавиться от чьего-либо контроля. Имеют склонность к употреблению алкоголя, наркотиков.

11. Конформный – дружелюбный, неконфликтный, дисциплинированный тип человека. Стремятся быть “как все”. Тяжело переживают перемены в жизни и смену привычного окружения.

С одной стороны, акцентуированная черта характера может сделать человека успешным, а с другой является его уязвимым местом. Так, люди истероидного типа могут стать талантливыми актерами. Однако они очень сильно боятся насмешек и при негативной ситуации склонны к демонстративному суициду. Поэтому всегда высок риск того, что в сложных

ситуациях акцентуация перерастет в невроз или психопатию, станет причиной алкоголизма, наркомании, преступления. Причинами проявления акцентуации характера могут стать как наследственные факторы, так и особенности социализации.

Особую подструктуру личности образуют ее **способности**, которые определяются как заложенная в человеке и реализуемая при жизни возможность достижения высокого уровня эффективности и продуктивности в определенной деятельности.

Б.М. Теплов выделил три основных признака любой способности:

1. Под способностями подразумеваются индивидуально-психологические особенности, отличающие одного человека от другого, к этому разряду могут быть отнесены, качества в отношении которых все люди равны.

2. К способностям относятся только те индивидуальные особенности, которые обеспечивают возможность успешного выполнения определенной деятельности или многих ее видов.

3. Понятие «способность» не относится к знаниям, умениям, навыкам, сформированным у данного человека.

Проявление способностей рассматриваются посредством:

- доминирования интересов и мотивов;
- эмоциональной погруженности в деятельность;
- воли к решению и успеху;
- общей и эстетической удовлетворенности от процесса и продуктов деятельности;
- понимания сущности проблемы, задачи, ситуации;
- бессознательного (интуитивное, «внелогическое» решение проблемы);
- стратегичности в интеллектуальном поведении (личностные возможности продуцировать проекты);
- многовариантности решений;
- быстроты решений, оценок, прогнозов;
- искусства находить, выбирать (изобретательность, находчивость).

Исследователи выделяют следующие **уровни развития способностей**:

1. Задатки – это врожденные анатомо-физиологические особенности строения мозга, органов чувств, движения, составляющие природную основу способностей.

2. Способности – это индивидуально-психологические особенности человека, выражающееся в готовности к овладению определенным видом деятельности и являющиеся условием успешности ее осуществления.

3. Одаренность – это системное, развивающееся в течение жизни качество психики, качественно своеобразное сочетание способностей, которое определяет возможность достижения человеком более высоких, незаурядных результатов в одном или нескольких видах деятельности по сравнению с другими людьми.

4. Талант – высокий уровень развития специальных способностей.

5. Гениальность – развитие выдающихся способностей в нескольких областях.

Существуют традиционная классификация **способностей** (или одаренности) **по видам деятельности** (математические, музыкальные, языковые, художественные, пластические и т.д.).

Различают также следующие виды **способностей**:

1. Специальные и общие способности. Общие (ключевые) способности включают те, которыми определяются успехи человека в самых различных видах деятельности. Специальные способности определяют успехи человека в специфических видах деятельности, для осуществления которых необходимы задатки особого рода и их развитие. Как и отдельные способности, **одаренность** также может быть **специальной** (к конкретной деятельности) или **общей** (к различным видам деятельности). **Специальная одаренность** характеризуется наличием у субъекта четко проецируемых вовне (проявляющихся в деятельности) возможностей: мнений, навыков, быстро и конкретно реализуемых знаний, проявляющихся через функционирование стратегий планирования и решения проблем.

2. Репродуктивные и творческие способности, которые представляют собой воспроизведение прошлого опыта при высокой степени участия личности в деятельности.

3. Теоретические и практические способности, которые отличаются тем, что первые определяют склонность человека к абстрактно-теоретическим размышлениям, а вторые — к конкретным, практическим действиям. Сочетание различных высокоразвитых способностей называют одаренностью. Эта характеристика относится к человеку, способному ко многим различным видам деятельности.

4. Интеллектуальные способности рассматриваются с позиций двух подходов: согласно одному, интеллект проявляется в оперировании

абстрактными символами и отношениями; согласно другому, интеллект выступает в приспособляемости к новым ситуациям, в использовании приобретенного опыта, т.е. в основном отождествляется со способностями к обучению.

5. Социальная одаренность (многими исследователями используются термины «лидерская одаренность», «социальный интеллект», «организаторские способности»), которая представляет собой исключительную способность устанавливать зрелые, конструктивные взаимоотношения с другими людьми.

6. Исследовательские способности – это индивидуальные особенности личности, являющиеся субъективными условиями успешного осуществления исследовательской деятельности.

Исследовательские способности позволяют организму сохранить адекватное взаимодействие с внешним миром вопреки действию нетипичных и даже угрожающих факторов и обстоятельств.

Модель исследовательских способностей можно описать как комплекс трёх составляющих:

- поисковой активности;
- уровня дивергентного мышления;
- уровня конвергентного мышления.

Критериями дивергентного мышления являются:

- комбинаторное творчество;
- творчество через аналогии.

Критериями конвергентного мышления являются:

- постановка задач;
- поиск и конструирование решений;
- прогнозирование решений (разработки замыслов решения), гипотез.

7. Креативные (творческие) способности – это способность порождать множество разнообразных и оригинальных идей в нерегламентированных условиях деятельности. Это дивергентное (многовариантное) мышление, отличающееся вариативностью и разнонаправленностью поиска разных и в равной мере правильных решений.

Критериями **креативности** являются:

- беглость – количество идей, вырабатываемых в единицу времени;
- восприимчивость – чувствительность к необычным деталям, противоречиям, гибкость и быстрота переключения с одной идеи на другую;
- оригинальность – способность воспроизводить оригинальные

- идеи;
- метафоричность – готовность работать в фантастическом невозможном контексте, использовать символические, ассоциативные средства.

В систему творческого потенциала входят:

- задатки, склонности, проявляющиеся в повышенной чувствительности, определенной выборочности, предпочтениях, а также в динамичности психических процессов;
- интересы, направленность, частота и систематичность их проявления, доминирование познавательных интересов;
- любознательность, стремление к созданию нового, склонность к решению и поиску проблем;
- быстрота в усвоении новой информации, образование ассоциативных массивов; склонность к постоянным сравнениям, сопоставлениям, выработке эталонов для последующего отбора;
- проявление общего интеллекта - схватывание, понимание, быстрота оценок и выбора пути решения, адекватность действий;
- эмоциональная окрашенность отдельных процессов - эмоциональное отношение, влияние чувств на субъективное оценивание, выбор, предпочтение и т. д.
- настойчивость, целеустремленность, решительность,
- трудолюбие, систематичность в работе, смелое принятие решений;
- творческость – умение комбинировать, находить аналоги, реконструировать; склонность к смене вариантов, экономичность в решениях, рациональное использование средств, времени и т. п.
- интуитивизм – склонность к сверхбыстрым оценкам, решениям, прогнозам; сравнительно более быстрое овладение умениями, навыками, приемами, овладение техникой труда, ремесленным мастерством;
- способности к выработке личностных стратегий и тактик при решении общих и новых специальных проблем, задач, поиск выхода из сложных, нестандартных, экстремальных ситуаций.

Типы творческой деятельности:

- научно-логический;
- технико-конструктивный;
- образно-художественный;
- вербально-поэтический;
- музыкально-двигательный;

- практико-технологический;
- ситуативный (спонтанный, рассудительный).

Уровни достижений личности можно определять по задачам, которые ставит перед собой субъект, или же по достигнутым успехам, и здесь уместно выделить три условия:

- желание превзойти существующие достижения (сделать лучше, чем есть);
- достичь результата высшего класса;
- реализовать сверхзадачу (программу-максимум).

Вопросы и задания для самоконтроля

- Охарактеризуйте понятие «темперамент».
- Какие типы темперамента выделяют и на каких основаниях?
- В чем проявляются достоинства и недостатки каждого типа темперамента?
- Как связаны темперамент и деятельность?
- Как влияют на темперамент основные свойства нервной системы человека?
- Назовите основные группы теорий темперамента.
- Как проявляются свойства темперамента в познавательных процессах человека?
- Как зависит стиль общения от свойств темперамента?
- Опишите понятие «характера».
- Чем характер отличается от темперамента?
- Назовите структурные компоненты характера.
- Какие идеи лежали в основе построения типологии характеров?
- Типология социальных характеров по К. Хорни.
- Типология социальных характеров по Э. Фромму.
- Что такое акцентуация характера?
- Назовите акцентуированные типы характеров по А. Е. Личко.
- Чем обусловлены типичные и индивидуальные черты характера людей?
- Какова роль общения с окружающими людьми в формировании характера?
 - Что такое способности человека и чем они отличаются от задатков?
 - Как зависит положение, занимаемое человеком среди людей, от задатков и способностей?
 - Какие существуют виды способностей у человека?
 - В чем состоит неоднозначность взаимосвязей способностей и задатков?

Тема 7. Нравственное саморазвитие личности

Методические рекомендации

При изучении данной темы важно обратить внимание на следующие теоретические аспекты:

- Нравственные основы личности, их развитие в ходе социализации
- Ценностные ориентации личности, система ценностей и способы ее формирования.
- Этика в профессиональной деятельности.

Формирование нравственно совершенной личности было и остается одним из центральных направлений воспитания граждан, работников различных профессий. Любой поступок человека, если он в той или иной степени влияет на других людей и небезразличен для интересов общества, вызывает оценку со стороны окружающих. Мы оцениваем этот поступок как хороший или плохой, правильный или неправильный. При этом мы пользуемся понятием морали.

Мораль - это совокупность правил поведения, основанных на представлении людей о **добре и зле, справедливости и совести**, следование которым основано на внутренних убеждениях человека или является следствием воздействия на него силы общественного мнения; это система норм, принципов и ценностей, которыми руководствуются люди в своем поведении.

То, что происходит вокруг нас, мы рассматриваем с точки зрения **добра и зла**. **Добро** - это все, что общество считает хорошим, достойным подражания, все, что способствует развитию и совершенствованию общества. Добро связано со способностью личности пожертвовать собственными интересами ради блага других. **Зло** - это такие поступки, слова и мысли, которые являются деструктивными, а не созидательными. Это всегда подавление, уничтожение, агрессия.

Особую роль в моральной регуляции играет способность личности к моральному самоконтролю. Она выражается в **совести, чести, чувстве собственного достоинства**.

Совесьть – это этическая категория, выражающая высшую форму способности личности к моральному самоконтролю. **Честь и достоинство** – это этические категории, включающая осознание индивидом своего общественного значения, долга перед людьми и обществом, признания этого значения со стороны общества.

Роль и значение морали проявляется через ее функции и свойства. **Функции морали** разнообразны. Она выполняет **регулятивную** функцию, функцию **социального контроля** через институт общественного мнения, **мировоззренческую**, **воспитательную**, **коммуникативную** и **гуманистическую**.

Специфические свойства морали как одной из ведущих социальных норм заключаются, во-первых, во **всеобщности**. Мораль возникла, когда общество еще не было поделено на сферы, на основе коллективности. Поэтому она касается всех людей. Второе свойство – **внеинституциональность**. Источником моральных норм является само общество, и не существует специальных организаций, вырабатывающих и контролирующих мораль. Третье свойство заключается в **императивности**, безусловности морали. **Долженствование** понимается через моральное самосознание. Четвертое свойство – **неформализованность** морали (ее принципы и устои не зафиксированы письменно, в законах). И пятое – **аксиологичность**: мораль базируется на системе ценностей, в основе которой лежат принципы гуманизма.

Различают близкие понятия «**мораль**» и «**нравственность**». Мораль – это внутренние принципы человека и общества, а нравственность касается внешних действий и поступков (реализация моральных принципов).

Нравственные предписания должны выполняться всеми без исключений и без всяких условий. В морали нет «исполнителей» и «законодателей»; не существует «подходящих» для нравственного поведения ситуаций и «неподходящих».

Основная форма морального требования, в котором выражены характерные особенности морали – это **моральная норма**. Моральная норма содержит в себе призыв совершать добро и воздерживаться от зла, следовательно, ее выполнение уже предполагает возможность самостоятельного различения человеком добра и зла. Моральные нормы, являясь высшими духовными ценностями, определяют моральный идеал, господствующий в обществе.

Моральный идеал — это идеальный образ или конечная цель нравственного развития. В качестве идеала может выступать как образ нравственно совершенной личности, так и морально обобщенный образ всего «морально совершенного, прекрасного, высшего». Идеал, идеальный образ, высшая невоплощенная, нравственная цель определяют способ мышления и деятельности человека или общественной группы.

Проблема выбора между добром и злом связана с **моральной свободой и моральным выбором** человека. Моральный выбор – это определение человеком высших моральных ценностей и следование моральному идеалу.

Моральное сознание человека, т.е. нравственная оценка любой деятельности формируется в процессе его **социализации**. Моральные нормы регулируют поведение людей во всех сферах жизнедеятельности: существуют, например, этика потребителя, этика студента, этика ученого, этика производителя.

Нормы и правила морали формируются **историческим путем**. Мораль – первая система социальных норм, она зародилась еще в первобытном обществе. Появление морали свидетельствует о попытке согласования интересов отдельных индивидов друг с другом и с интересами общества в целом, через систему норм, правил, оценок. Начавшие формироваться несколько позже религии активно включали моральные нормы в свои учения. Мораль изменяется в зависимости от условий существования общества.

Нормы объединяются в группы в зависимости от тех областей отношений между людьми, в которых они действуют. Для каждой такой области (профессиональные, межнациональные отношения и др.) есть свое исходное начало, которому подчинены нормы, – нравственные принципы. Так, например, нормы отношений в какой-либо профессиональной среде, отношения между представителями разных национальностей регулируются нравственными принципами взаимоуважения, интернационализма и др.

Воспринимая требования морали как правила жизни, общество вырабатывает понятие нравственного идеала, т.е. образец нравственного поведения, к которому стремятся взрослые и дети, считая его разумным, полезным, красивым.

Нравственное воспитание – процесс формирования моральных качеств, черт характера, навыков и привычек поведения. Основополагающая базовая категория нравственного воспитания – понятие нравственного чувства (постоянного эмоционального ощущения, переживания, реальных нравственных отношений и взаимодействий).

Нравственное воспитание – активный жизненный процесс отношений, взаимодействий, деятельности, общения и преодоления противоречий. Это – процесс постоянных и систематических решений, выборов волевых действий в пользу моральных норм, процесс самоопределения и самоуправления в соответствии с ними.

Результатом нравственного воспитания является нравственная воспитанность. Она материализуется в общественно ценных свойствах и качествах личности, проявляется в отношениях, деятельности, общении. Нравственное воспитание эффективно тогда, когда его следствием становится **нравственное самовоспитание** (целенаправленное воздействие индивида на самого себя с целью выработки желаемых черт характера) и самосовершенствование (процесс углубления общего нравственного состояния личности, возвышение всего образа жизни, поднятие его на ступень более высокого качества).

Социальная среда накладывает заметный отпечаток на всю систему воспитания, на все его направления, но особую роль она играет в воспитании нравственном. Это обусловлено как особенностью самой морали, так и спецификой нравственного воспитания. Своеобразие последнего заключается в том, что оно не знает ни пространственных, ни временных границ: оно осуществляется повсеместно и постоянно. Фактически нет такого положения, когда бы человек не находился под моральным воздействием (благоприятным или неблагоприятным) окружающей среды, когда бы он сам не подвергал моральной оценке все то, что его окружает. Недооценка влияния объективных условий труда и быта на личность заметно сказывается на эффективности нравственного развития личности.

Сферы нравственного развития личности

- особенности нравственного поведения;
- нравственные отношения;
- усвоение нравственных знаний;
- моральные переживания личности.

В первую сферу входит **нравственное поведение** личности. Этим термином определяют добровольное следование нравственным нормам (нормам морали), если даже их нарушение сулит человеку определенные выгоды, и он уверен в безнаказанности своих действий. В определении нравственного поведения заложены понятия нравственной нормы и нравственного выбора. Нравственная норма определяет требования общества к личности в процессе взаимодействий с другими людьми и служит основой при оценке поведения. Главный вопрос этой сферы заключается в том, каковы психологические механизмы формирования нравственных ценностей.

Вторая сфера – нравственные отношения. Личность характеризуют не знания, умения и навыки, а отношения. Они реализуются или проявляются во

внешнем факторе, но вместе с тем отношения выражают внутренний (субъективный) мир личности.

Третья сфера касается моральных знаний, представлений и суждений. Большинство людей не обладают достаточно обобщенными представлениями о нравственных нормах и нравственных качествах людей,

Четвертая сфера исследования включает моральные переживания. Традиционно к ним относят переживание вины при нарушении нравственных норм. Вопрос о происхождении этих чувств и переживаний, а также их связь с реальным поведением личности не имеет однозначного ответа.

Формирование нравственной личности и соответствующего стиля морального поведения опирается на ряд **предпосылок**.

- во-первых, определенный уровень умственного развития, способность воспринимать, применять и оценивать соответствующие нормы и поступки;
- во-вторых, эмоциональное развитие, включая способность к сопереживанию;
- в-третьих, накопление личного опыта более или менее самостоятельных моральных поступков и последующей их самооценки;
- в-четвертых, влияние социальной среды, дающей ребенку конкретные примеры нравственного и безнравственного поведения, поощряющей его поступать так или иначе.

Этапы нравственного развития Л. Кольберга

В концепции Кольберга выделяются **три уровня морального развития** личности. Каждый уровень состоит из двух этапов. Люди последовательно проходят через каждую стадию, и мышление на новой стадии заменяет мышление на предыдущей стадии. Не все достигают высших стадий, некоторые не проходят даже третий и четвертый этапы.

Уровень 1: Предконвенциональная мораль

На самом низком уровне морального развития люди еще не усвоили чувство морали. Моральные стандарты диктуются взрослыми и последствиями нарушения правил. Дети девяти лет и младше, как правило, попадают в эту категорию.

- Этап 1: Ориентация на наказание и послушание. Дети верят, что правила установлены и должны соблюдаться в точности. Мораль является внешней по отношению к личности.

- Этап 2: индивидуализм и обмен. Дети начинают понимать, что правила не являются абсолютными. У разных людей разные взгляды, и поэтому не существует только одной правильной точки зрения.

Уровень 2: Общепринятая мораль

Большинство подростков и взрослых попадают на средний уровень общепринятой морали. На этом уровне люди начинают усваивать моральные стандарты, но не обязательно подвергать их сомнению. Эти стандарты основаны на социальных нормах групп, частью которых является человек.

- Этап 3: Хорошие межличностные отношения. Нравственность возникает из соответствия стандартам данной группы, такой как семья или сообщество, и является хорошим членом группы.

- Этап 4: Поддержание общественного порядка. Индивид становится более осведомленным о правилах общества в более широком масштабе. В результате они начинают беспокоиться о соблюдении законов и поддержании общественного порядка.

Уровень 3: Постконвенциональная мораль

Если люди достигают наивысшего уровня нравственного развития, они начинают сомневаться, хорошо ли то, что они видят вокруг себя. В этом случае мораль проистекает из самостоятельно определяемых принципов. Кольберг предположил, что только 10-15% населения смогли достичь этого уровня из-за абстрактных рассуждений, которые для этого требовались.

- Этап 5: Общественный договор и права личности. Общество должно функционировать как общественный договор, где целью каждого человека является улучшение общества в целом. В этом контексте мораль и права личности, такие как жизнь и свобода, могут иметь приоритет над конкретными законами.

- Этап 6: Универсальные принципы. Люди вырабатывают свои собственные принципы морали, даже если они противоречат законам общества. Эти принципы должны применяться к каждому человеку в равной степени.

Основная проблема в концепции Кольберга состоит в том, что он никогда не исследовал, действительно ли моральные рассуждения отражают моральное поведение. Поэтому неясно, соответствовали ли действия его испытуемых их способности мыслить морально.

Ценность - это то, что обладает положительной значимостью для человека (материальное благополучие, любовь, дружба, свобода и т.д.). Человек сам определяет социальную значимость тех или иных явлений для своей жизни и формирует к ним свое отношение (ценностное отношение).

Выделяют **социальные и личные ценности, ценностные ориентации личности**. Социальные ценности – это идеальное представление о хорошем,

желательном, должном, обобщающем опыт совместной жизнедеятельности всех членов определенной социальной группы. У каждой группы свой набор ценностей, они могут в большей или меньшей степени пересекаться между собой – от полного совпадения до полного несовпадения. Усваивая от окружающих взгляды на нечто как ценность, человек закладывает в себя регуляторы поведения.

Личностные ценности – это ценностные ориентации, которые связывают внутренний мир личности с жизнедеятельностью общества и отдельных социальных групп. Личностными ценностями становятся те личностные смыслы, по отношению к которым человек самоопределился.

В науке также активно используется понятие «ценностные ориентации» как синоним понятию «**система ценностей**». Под ценностными ориентациями понимается отражение в сознании человека ценностей, признаваемых им в качестве стратегических жизненных целей и общих мировоззренческих ориентиров (благополучие, здоровье, комфорт, познание, гражданские свободы, творчество, труд и т.п.). Ценностные ориентации рассматриваются как осознанные, принятые, усвоенные личностью ценности социальных групп.

Основное содержание системы ценностей личности составляют политические, философские, нравственные убеждения человека, глубокие и постоянные привязанности, нравственные принципы поведения. Ценностные ориентации обеспечивают устойчивость личности, определенность и последовательность поведения, постоянство взаимоотношений человека с социальным миром, с другими людьми, влияют на процесс личностного выбора.

Ценностные ориентации – это элементы внутренней структуры личности. Они сформированы и закреплены жизненным опытом человека, отграничивают значимое для него от незначимого. Они наиболее четко проявляются в ситуациях, требующих ответственных решений, влекущих за собой значимые последствия и предопределяющих последующую жизнь человека. Ценностные ориентации обеспечивают целостность и устойчивость личности, определяют структуры сознания и самосознания, программы и стратегии деятельности.

Функции ценностных ориентаций:

1. Мотивирующая функция – ценности задают цели, к реализации которых мы стремимся
2. Регуляция деятельности и поведения личности. Ценностные ориентации влияют на выбор, процесс принятия решений.

3. Виды ценностных ориентаций (основные классификации)

1. По степени распространенности данной ценности среди людей выделяют:

- А. Универсальные ценности (общие для всех): здоровье, любовь, безопасность.
- Б. Внутригрупповые ценности (характерны для членов определенных социальных групп): политические, религиозные и научные, философские.
- В. Индивидуальные ценности (личностные).

2. По содержанию выделяют:

А. Материальные ценности – одежда, жилище (сфера вещей, обеспечивающих комфортную жизнь человека).

Б. Социально-политические ценности – свобода, равенство, справедливость.

В. Духовные ценности – образование, наука, искусство (эстетические, познавательные и этические ценности).

3. Классификация личных ценностей (М. Рокич):

А. **Терминальные** ценности (ценности-цели) – наиболее важные, перспективные цели – это убеждения индивида в преимуществе определенных жизненных целей.

Б. **Инструментальные** ценности (ценности-средства) – это убеждения личности в том, что какой-то образ действий или свойства личности является предпочтительным в любой ситуации. Они часто носят компенсаторный характер, т.е. человек ценит то, что ему не достает.

Граница между терминальными и инструментальными ценностями носит условный характер. Превращение инструментальных ценностей в терминальные называются **онтификацией**.

Разновидности терминальных ценностей:

- активная деятельная жизнь;
- жизненная мудрость;
- физическое и психическое здоровье;
- интересная работа;
- красота природы и искусства;
- любовь (физическая и духовная близость с любимым человеком);
- наличие хороших и верных друзей;
- материально обеспеченная жизнь;

- общественное признание (престиж, власть, высокий социальный статус);
- познание (образование, расширение кругозора, интеллектуальное развитие);
- развитие (работа над собой, самосовершенствование);
- развлечения;
- свобода (самостоятельность, независимость);
- счастливая семейная жизнь;
- счастье других;
- творчество.

Инструментальные ценности:

- аккуратность;
- воспитанность;
- уровень притязаний;
- жизнерадостность или чувство юмора;
- исполнительность;
- независимость;
- непримиримость к недостаткам других людей и собственным;
- образованность;
- ответственность;
- самоконтроль;
- смелость (нонконформизм);
- твердая воля;
- толерантность (терпимость);
- честность;
- эффективность в делах (трудолюбие);

Профессиональная этика — это отрасль этического знания, отражающая уровень морального отношения человека к обществу и к себе самому в определенных формах: в содержании, средствах, процессе и последствиях профессиональной деятельности.

Профессиональная этика призвана регулировать человеческие отношения в сфере производства. Каждая профессия имеет специфику принятой в ней и действующей системы ценностей. Причем один и тот же поступок может рассматриваться как моральный, неморальный и даже аморальный в

зависимости от того, как в нем выражается отношение к действующей системе ценностей.

Профессиональную этику трактуют как:

- определенную совокупность правил поведения социальнопрофессиональной группы, обеспечивающих морально-этический характер взаимоотношений, которые обуславливаются спецификой профессиональной деятельности;
- отрасль гуманитарных наук, исследующую специфику проявления моральных норм в различных видах профессиональной деятельности;
- совокупность уникальных моральных норм, определяющих отношение людей к профессиональному долгу;
- кодексы поведения, детерминирующие нравственный характер социально-профессиональных взаимоотношений между людьми;
- прикладную философскую дисциплину, изучающую сущность, происхождение, общественные функции и специфику моральных социально-профессиональных отношений и норм, выявляющую закономерности их развития в различные исторические периоды;
- самостоятельный раздел этики как науки, изучающий особенности морали, специфику реализации обобщенных принципов нравственности в определенной сфере труда.

Объект исследования профессиональной этики — специфические морально-профессиональные отношения, а также принципы, нормы и заповеди главенствующей в обществе морали, приспособленные к особенностям конкретной профессиональной деятельности. **Целью** профессиональной этики является выяснение уровня овладения работниками этическими нормами, правилами, которые становятся их личностными принципами. *Задачи* профессиональной этики таковы:

- изучение процесса становления и отражения профессиональных взаимоотношений работников в их этическом сознании и профессиональных нормах;
- уточнение сущности профессионально-этических качеств и профессионального мастерства специалиста;
- предоставление рекомендаций профессионалам, должностным лицам, руководителям относительно моральной составляющей в выполнении профессиональных функций;
- мониторинг осознания общественных задач и целей выбранной профессии, ее значения для общества.

Профессиональная этика имеет собственное назначение, которое заключается в формировании профессионально-этических правил каждой профессиональной деятельности. Виды человеческой деятельности (научная, педагогическая, художественная и др.) определяют соответствующие **виды профессиональной этики**, имеющие свои традиции и нормы профессионального поведения, свидетельствующие о преемственности главных профессионально-этических норм, разработанных представителями данной профессии на протяжении многих лет.

Профессиональная этика как аспект морали базируется на ее общечеловеческих принципах и установках, но позиционирует их с точки зрения профессиональных проблем различных сфер деятельности.

В структуре профессиональной этики можно выделить следующие составляющие:

- отношение людей к своей профессиональной деятельности, а через отношение к профессии и к людям, с которыми соприкасаешься в процессе деятельности (добросовестность, ответственность, профессиональный долг и др.);
- мотивы профессиональной деятельности (чувство патриотизма, материальный стимул, построение карьеры, престиж профессии и т.д.);
- средства реализации профессиональных целей (обучение, воспитание и др.);
- управленческо-производственная регламентация профессиональных обязанностей (организация труда в коллективе, материальное и моральное поощрение добросовестных работников и др.);
- оценка результатов профессиональной деятельности (финансовая, нравственная, управленческая и др.);
- теоретико-методологическая разработка вопросов профессиональной этики в связи с трансформацией общества и появлением новых профессий.

Профессиональная этика — это кодексы профессионального поведения людей, которые предписывают определенные нравственные требования. Их цель — достижение максимальных результатов в профессиональной деятельности.

Родина возникновения первых нравственных требований в профессиональной деятельности — Древний Египет. Однако моральные проблемы данного вида этики интересовали и философов Древней Греции — Платона, Аристотеля и др. Например, именно в этот период возникает и

знаменитая Клятва Гиппократа, которая регламентировала с моральной точки зрения вид профессиональной деятельности, имеющей важное значение для всего общества.

Если говорить о профессиональных кодексах как регламентированном перечне морально допустимого, то они возникают только в Средние века (XI—XII вв.) и формируются в период средневековой цеховой организации труда, которая объединяла людей со сходными социальным статусом и видом профессиональной деятельности. Позже появляется многообразие уставов, которые регламентируют деятельность цехов в городах Западной Европы — распределение заказов, обучение подмастерьев и др.

Таким образом, регламентация нравственных взаимоотношений людей в рамках определенной профессии довольно рано потребовала оформления соответствующих профессиональных требований. Поэтому можно сказать, что формирование требований профессиональной этики происходит раньше, чем она начинает изучаться теоретически.

На сегодняшний день существует разветвленная **этическая система**, регламентирующая процесс трудовой деятельности: служебная этика, этика руководителя, этика служебных отношений, управленческая этика и т.д. В условиях кризисной ситуации общественной морали она в какой-то мере компенсирует ущербную мораль и играет воспитательную роль.

Развитие современного социума приводит к еще большему разделению труда и появлению новых профессиональных сфер деятельности. Эта тенденция способствует возникновению соответствующих им моральных кодексов трудовых отношений. Кроме того, современные рыночные отношения требуют и профессиональной идеологии, которая бы коррелировала с современной ситуацией. Нравственно-ценностными основаниями ее являются активность, предприимчивость, профессиональная и деловая культура и др. Это дает основание утверждать, что профессиональную мораль необходимо рассматривать в единстве с общественной моралью. В случае возникновения конфликта между профессиональной и общественной моралью предпочтение отдается последней, так как она «старше», основательнее.

Профессиональная этика, как и любая теория, не может дать однозначного ответа на все вопросы, возникающие в профессиональной ситуации. Ее задача — очертить границы «можно» и «нельзя». Поэтому каждое следующее поколение с учетом новых требований общества должно трансформировать механизм взаимодействия «человек — профессионал — коллектив — общество».

Профессиональная этика исторически сложилась как результат общественного разделения труда. Она посредник в отношениях личности и общества. В деятельности человек утверждает уровень нравственности в объективированных формах, т.е. предметно закрепляет свое соприсутствие в бытии. Профессиональная этика отражает уровень **вторичной социализации личности**.

Профессионализм — это способность человека освоить умения и навыки определенной деятельности и сконструировать на их основе собственные творческие способности. Профессионализмом личность предметно подтверждает признание общества. Профессионализм становится не только объективным основанием для уважения со стороны общества, но и реальным базисом для самоуважения.

Понятие профессионализма не тождественно понятию «**специальность**». Мастерское овладение каким-либо ремеслом — основа чувства собственного достоинства и нужности людям, а также основа психической комфортности. В конце концов, это важный фактор ощущения полноты и содержательности жизни.

Следует, однако, иметь и виду, что профессия не делает человека нравственным. Дело не в профессии, а в моральных качествах человека. Аморальный человек может самую благородную профессию использовать в собственных корыстных целях. **Нравственность не формируется профессией** и ею не определяется. В профессиональной деятельности и через нее нравственность может лишь проявляться. Существуют профессии, непосредственно и тесно связанные с моральной ответственностью человека — это, прежде всего, политик, врач и юрист. В их руках — важнейшие аспекты человеческой жизни, поэтому они имеют гуманистически определенное направление. От совести врача зависит здоровье и жизнь человека; от компетентности и нравственности юриста — доброе имя, гражданский статус, в конце концов, судьба человека; гуманизм и любовь к ребенку в учительской профессии являются решающими факторами становления творческой личности.

В современную эпоху к ряду профессий, которые непосредственно опираются на моральные факторы, принадлежат также профессия ученого и педагога. От уровня гуманистической направленности науки и образования в настоящее время, без преувеличения, зависит существование планетарной жизни в целом.

Вопросы и задания для самоконтроля

- Дайте определение морали и основным моральным категориям.
- Как соотносятся между собой понятия «этика», «мораль», «нравственность»? Что объединяет эти понятия?
- Какие функции выполняет мораль в обществе?
- В чем специфика морали как социального института?
- Дайте определение понятиям «моральная норма» и «моральный идеал».
- Как соотносятся понятия «моральная свобода» и «моральный выбор»?
- Перечислите основные сферы нравственного развития личности.
- Назовите шесть уровней нравственного развития личности в концепции Л.Кольберга.
- Что понимается под ценностными ориентациями личности?
- Каковы основные функции ценностей?
- Приведите основные классификации ценностей.
- Что понимают под профессиональной этикой?
- В чем различие трактовок понятия «профессиональная этика»?
- Каковы цели профессиональной этики?
- Назовите основные функции профессиональной этики.
- Какие элементы входят в профессиональную этику?
- Как соотносятся профессиональная этика и профессионализм?

Тема 8. Коммуникативные навыки и их развитие

Методические рекомендации

При изучении данной темы важно обратить внимание на следующие теоретические аспекты:

- выбор стратегий взаимодействия;
- барьеры коммуникации и их преодоление;
- механизмы совершенствования межличностного восприятия и взаимопонимания.

П.А. Сорокин отмечает, что психическое и социальное взаимодействие (обмен представлениями, чувствами, желаниями, переживаниями) возможно: при наличии психики, органов чувств. Чтобы узнать переживания и мысли другого человека, мы должны видеть выражение его лица, глаз, слышать его голос, смех, слова. Взаимодействующие люди должны одинаково выражать одни и те же психологические переживания, одинаково понимать символы, которые вызывают душевное состояние.

В процессе взаимодействия происходит разделения и кооперация функций, взаимное согласование совместных действий. В любом взаимодействии все выполняемые функции распределены и согласованы, что способствует эффективности взаимодействия.

Необходимо отметить **четыре основных признака взаимодействия**:

- предметность – наличие внешней по отношению к взаимодействующим индивидам или группам цели, осуществление которой по различным причинам предполагает необходимость объединения усилий;

ситуативность – достаточно жесткая регламентация конкретными условиями той ситуации, в которой протекает процесс взаимодействия;

эксплицирование – доступность для стороннего наблюдателя внешней выраженности процесса взаимодействия;

- рефлексивная многозначность – возможность для взаимодействия быть проявлением, как особенных субъективных намерений, так и неосознаваемым или осознаваемым следствием совместного участия людей в межиндивидуальных или групповых видах деятельности.

Процесс взаимодействия имеет две стороны – объективную и субъективную. **Объективная сторона взаимодействия** – это связи, не зависящие от отдельных личностей или групп, но опосредующие и регулирующие содержание и характер их взаимодействия (например, содержание совместного труда на предприятии). **Субъективная сторона** – это

сознательное, нередко эмоционально насыщенное отношение индивидов друг к другу, основанное на взаимных ожиданиях соответствующего поведения.

Типы социальных взаимодействий:

- **коммуникация** (межличностная, внутригрупповая, межгрупповая, массовая);
- **сотрудничество** (кооперация, взаимопомощь, переговоры, консенсус);
- **соперничество** (конкуренция, спор, конфликт, столкновение).

Социальный механизм взаимодействия включает в себя следующие **компоненты**:

- 1) индивиды (или группы), совершающие определенные действия по отношению друг к другу;
- 2) изменения во внешнем мире, совершаемые этими действиями;
- 3) изменения во внутреннем мире участвующих во взаимодействии индивидов (в их мыслях, чувствах, оценках, стремлениях и т.д.);
- 4) влияние этих изменений на других индивидов;
- 5) обратная реакция индивидов на такое влияние.

В ходе взаимодействия для участников важно не только обмениваться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать общую стратегию. Взаимодействуя с окружающими по разным поводам, мы выбираем, как правило, стратегии поведения, соответствующие ситуации.

Стратегия взаимодействия – это совокупность доминирующих особенностей поведения человека в отношениях с другими людьми, проявляющихся в той или иной социальной ситуации. Выделяют 5 основных стратегий взаимодействия.

- Соперничество заключается в стремлении человека добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому. Конкуренция и соревнование представляют собой виды соперничества. Данная стратегия часто ведет к конфликту, поскольку соперничающие субъекты стремятся добиться своего любой ценой, настойчиво защищая свою точку зрения.

- Компромисс заключается в стремлении субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны. В большинстве социальных ситуаций взаимодействия используется именно эта стратегия, так как социальные ситуации редко бывают благоприятны настолько, чтобы интересы обеих сторон были удовлетворены полностью.

- Сотрудничество – стратегия взаимодействия, позволяющая партнерам прийти к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Это довольно редко встречающаяся стратегия, так как для ее реализации необходимо сочетания нескольких условий:

- 1) относительно благоприятная социальная ситуация;
- 2) психологическая совместимость участников взаимодействия;
- 3) их желание идти навстречу друг другу.

- Приспособление – это жертвование собственными интересами ради интересов другого человека.

- Для избегания характерно как отсутствие стремления к удовлетворению интересов другого человека, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

Первые три стратегии – соперничество, компромисс и сотрудничество относятся к активным стратегиям, свойственным инициативным и предприимчивым людям, уверенным в своих силах. Индивиды с менее активной социальной позицией и сниженной самооценкой, скорее всего, выбирают стратегии приспособления и избегания.

Стили взаимодействия - индивидуальные модели межличностного общения. Критерии выделения стилей: соотношение позиций собеседника (свобода, власть, подчинение); степень взаимопонимания; результаты, последствия и возможности взаимодействия.

- Диалогический: равноправие, обоюдная свобода, доверие, уважение, высокий уровень взаимопонимания, максимальные возможности для самораскрытия, саморазвития обоих партнеров;

- Авторитарный: неравноправие в отношениях, власть одного над другим, нежелание понимать и сопереживать, требование быть понятым, отсутствие возможностей для одного при максимальных возможностях для другого.

- Манипулятивный: неравноправие в отношениях, власть одного над другим, стремление скрыть свою позицию и желание раскрыть уязвимые стороны партнера, развитие за счет другого.

- Альтруистический: неравноправие в ущерб себе, стремление к пониманию, сопереживанию; игнорирование своих проблем, возможности развития собеседника за свой счет.

- Конформный: отсутствие собственной позиции, присоединение к мнению партнера или группы, стремление к некритическому согласию, отсутствие возможностей для саморазвития.

- Индифферентный: прагматическая позиция, игнорирование психологических проблем взаимодействия, отсутствие возможностей для развития другого.

Организация **эффективного взаимодействия** является важной проблемой. Эффективное взаимодействие — это высокая результативность и максимальная удовлетворенность в совместном труде при минимальных психологических и энерго-временных затратах. Повысить эффективность возможно путем снижения психологических и энерго-временных затрат. Психологические затраты включают характер отношений субъектов, адекватность используемых стилей взаимодействия и моделей поведения, уровень конфликтности. Поэтому сегодня во всех сферах социального взаимодействия особенно востребованы **«Soft skills»**— «гибкие навыки». Они не связаны с конкретной профессией, но помогают хорошо выполнять свою работу и важны для карьеры.

Коммуникация – это обмен информацией с помощью различных знаковых систем.

Обмен информацией в человеческом общении имеет свои особенности:

- 1) в процессе общения участвуют два и более индивидов, каждый из которых является активным субъектом;
- 2) обмен информацией обязательно предполагает (взаимо)воздействие на мысли, чувства и поведение партнеров;
- 3) общающиеся должны обладать единой или сходной системой кодирования/декодирования сообщений.

Передача любой информации возможна посредством различных знаковых систем. Обычно различают вербальную коммуникацию (в качестве знаковой системы используется речь) и невербальную коммуникацию (различные неречевые средства общения).

В **вербальном общении** обычно применяются два варианта речи: письменная и устная. Основное преимущество устной речи по сравнению с письменной заключается в экономности, т.е. для передачи одной и той же мысли в устной речи требуется меньше слов. Экономия достигается благодаря другому порядку слов, пропуску концов и других частей предложений. Недостатки устного выражения мысли — речевые ошибки, многозначность.

Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. В ходе общения информация претерпевает различные изменения: она формируется, уточняется, развивается. Это не только прием и передача информации, каждый собеседник стремится «завоевать» внимания, проявить активность, повлиять на другого.

В ходе передачи речевого сообщения осуществляются **кодирование и декодирование информации**. Коммуникатор осуществляет кодирование информации, а реципиент – декодирование информации.

С точки зрения передачи и восприятия смысла сообщения данная схема «Коммуникатор – Сообщение – Реципиент» асимметрична.

Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), т.к. «говорящий» сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для «слушающего» смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием. В этом случае особенно отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в сам процесс декодирования; раскрытие смысла сообщения немислимо вне этой ситуации.

Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда включится механизм **обратной связи**, и произойдет смена «коммуникативных ролей» («коммуникатор», «реципиент»), т.е. когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он раскрыл смысл принятой информации. **Диалог**, или диалогическая речь, представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения, т.е. происходит обогащение, развитие информации.

В ходе общения люди не просто «обмениваются» значениями, но стремятся при этом выработать общий смысл. Это возможно лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание.

Сама по себе **информация**, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов – побудительная и констатирующая. **Побудительная информация** выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Стимуляция может быть различной: **активизация**, т.е. побуждение к действию в заданном направлении, **интердикция**, т.е. побуждение, не допускающее определенных действий, запрет нежелательных видов деятельности, **дестабилизация** — рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности.

Констатирующая информация выступает в форме сообщения, она имеет место в различных образовательных системах и не предполагает непосредственного изменения поведения, хотя косвенно способствует этому.

В условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры.

Коммуникативный барьер — это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению. Можно говорить о существовании барьеров понимания, барьеров социально-культурного различия и барьеров отношения.

1. К барьерам понимания относятся фонетическое непонимание (невнятная быстрая речь, речь-скороговорка и речь с большим количеством звуков-паразитов), семантическое непонимание (различия в системах значения (тезаурусах) участников общения), стилистический барьер (несоответствию речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента и др.), логический барьер (когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной, либо противоречит присущей ему манере доказательства).

2. Причиной барьеров социально-культурного различия могут быть социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, которые приводят к разной интерпретации тех или иных понятий, употребляемых в процессе коммуникации. В качестве барьера может выступать и само восприятие партнера по общению как лица определенной профессии, определенной национальности, пола и возраста.

3. Барьеры отношения — это психологический феномен, основанный на возникновении чувства неприязни, недоверия к своему коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую им информацию.

Любая поступающая к реципиенту информация несет в себе тот или иной элемент воздействия на его поведение, мнение, установки и желания с целью их частичного или полного изменения. В этом смысле коммуникативный барьер — это форма психологической защиты от постороннего психологического воздействия, проводимого в процессе обмена информацией между участниками.

Невербальное общение — это коммуникация между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме.

Невербальная коммуникация выполняет следующие функции:

- 1) создание и поддержание психологического контакта;
- 2) регуляция процесса общения;

3) дополнение речи, придание новых смысловых оттенков словесному тексту, правильное толкование слов;

4) замещение речи;

5) репрезентация эмоциональных состояний и оценок партнеров по коммуникативному процессу.

Невербальная коммуникация включает следующие основные **знаковые системы**: 1) оптико-кинетическую, 2) акустическую, 3) систему организации пространства и времени коммуникативного процесса, 4) тактильную, 5) визуальный контакт, 6) ольфакторную.

Оптико-кинетическая система знаков включает в себя жесты, мимику, пантомимику. В целом оптико-кинетическая система предстает как более или менее отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики различных частей тела (рук – жестикуляция; лица – мимика; позы – пантомимика). Общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, поэтому включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации придает общению нюансы. Значимость оптико-кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследований — кинесика (наука, изучающая движение рук, ног, головы, туловища).

К этой же системе знаков относят различные кожные реакции (покраснение, появление пота) и другие вспомогательные средства общения, в том числе особенности телосложения (половые, возрастные) и средства их преобразования (одежда, косметика, очки, украшения, татуировка, усы, борода, сигарета и т.п.).

Акустическая система включает в себя паралингвистические и экстралингвистические сигналы. **Паралингвистическая система** — это система невербальных средств общения, связанных с речью (качество голоса, его диапазон, интонация, громкость, тембр, тон, ритм, высота звука, речевые паузы и их локализация в тексте). **Экстралингвистическая система** — система невербальных средств общения, не связанных с речью (включение в речь пауз, покашливания, плача, смеха, вздохов, скрежета зубов, «шмыгания» носом). Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а «околоречевыми» приемами.

Организация пространства и времени коммуникативного процесса выступает также особой знаковой системой, несет смысловую нагрузку как компонент коммуникативной ситуации. Экспериментально доказано

преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях. Некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах, относительно временных характеристик общения выступают как своего рода дополнения к семантически значимой информации.

Проксемика — специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения.

Ряд исследований в этой области связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций, которые получили название хронотопов. Описаны, например, хронотоп «больничной палаты», «вагонного попутчика» и др.

Тактильная система знаков включает в себя различного рода физические воздействия на партнера по общению, например, контактный танец, рукопожатие, хлопанье по плечу, объятия, поцелуи и другие прикосновения (наука такесика).

Ольфакторная система знаков включает в себя такие средства невербального общения, как приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека.

Следующая специфическая знаковая система, используемая в коммуникативном процессе, — это **«контакт глаз»**, имеющий место в визуальном общении. Исследования в этой области тесно связаны с общепсихологическими исследованиями в области зрительного восприятия — движения глаз. В социально-психологических исследованиях изучается частота обмена взглядами, их длительность, смена статики и динамики взгляда, избегание его и т.д. Как и все невербальные средства, контакт глаз имеет значение дополнения к вербальной коммуникации, т.е. сообщает о готовности поддержать коммуникацию или прекратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, наконец, способствует тому, чтобы обнаружить полное свое «Я», или, напротив, скрыть его.

На невербальные средства накладывает сильный отпечаток каждая конкретная культура, поэтому нет общих норм для всего человечества. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный.

Практико-ориентированные подходы к коммуникации.

Личностно-ориентированный подход предполагает изменение основной схемы взаимодействия. Отношения должны строиться на принципах партнерства, основанного на совместной деятельности и сотрудничестве,

направленных на достижение общей цели. Участники коммуникации выступают как равноправные субъекты.

Что касается применения системного подхода в коммуникации, то все ее компоненты являются системами, например, система паралингвистических средств языка, система речевого поведения, система стилей коммуникации, системы невербальных средств общения, системы ментальных представлений, системы стереотипов и предубеждений и т.д. Все виды систем находятся в определённых связях и взаимоотношениях, поэтому поэтапное овладение этими системами способствует формированию коммуникативной компетентности.

Обучение коммуникации может носить только деятельностный характер, который выражается во внешней и внутренней (умственной) активности участников. Речь идет об использовании различных видов коммуникативной деятельности: ролевые и деловые игры, интервью, дискуссии, ситуативное и интерактивное моделирование, создание и презентация межкультурных проектов, метод тренингов и др. Деятельностный подход наиболее эффективен, т.к. позволяет специализировать навыки через их самостоятельное усвоение.

Значительное внимание следует уделить также таким коммуникативным навыкам, как **нерефлексивное** и **рефлексивное** слушание. Нерефлексивное слушание — или внимательное молчание — применяется на этапах постановки проблемы, когда она только формируется говорящим, а также тогда, когда цель общения со стороны говорящего — "излияние души", эмоциональная разрядка.

Рефлексивное слушание используется в ситуациях, когда говорящий нуждается не столько в эмоциональной поддержке, сколько в помощи при решении определенных проблем. В данном случае обратная связь дается слушающим в речевой форме через следующие приемы: задавание открытых и закрытых вопросов по теме разговора, перефразирование слов собеседника, позволяющее изложить ту же мысль другими словами (парафраз), резюмирование и изложение промежуточных выводов по ходу беседы.

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная часть общения и составляет то, что называют перцепцией.

Перцепция (от лат. perceptio - восприятие) - процесс непосредственного активного отражения когнитивной сферой человека внешних и внутренних предметов (объектов), ситуаций, событий, явлений и т. п. Перцепция — одна из психических функций, сложный процесс приёма и преобразования сенсорной

информации, формирующая субъективный целостный образ объекта, воздействующего на анализаторы через совокупность ощущений, инициируемых данным объектом. Как форма чувственного отражения предмета, перцепция включает различение отдельных признаков в объекте, выделение в ней информативного содержания, адекватного цели действия, формирование чувственного образа.

Свойствами перцепции являются:

- Предметность — объекты воспринимаются не как бессвязный набор ощущения, а составляют образы конкретных предметов.
- Структурность — предмет воспринимается сознанием уже в качестве абстрагированной от ощущений смоделированной структуры.
- Апперцептивность — на перцепцию оказывает влияние общее содержание психики человека.
- Контекстность — на перцепцию оказывают влияние обстоятельства, в которых она происходит.
- Осмысленность — предмет сознательно воспринимается, мысленно называется (связывается с определённой категорией), относится к определённому классу

Факторы перцепции можно разделить на **внешние** и **внутренние**. К внешним относятся: размер, интенсивность (в физическом или эмоциональном плане), контрастность (противоречие с окружением), движение, повторяемость, новизна и узнаваемость. Внутренние факторы: установка восприятия — ожидание увидеть то, что должно быть увидено по прошлому опыту; потребности и мотивация — человек видит то, в чём нуждается или что считает важным; опыт — человек воспринимает тот аспект стимула, которому научен прошлым опытом; Я-концепция — восприятие мира группируется вокруг восприятия себя; личностные особенности — оптимисты видят мир и события в позитивном свете, пессимисты, напротив, — в неблагоприятном.

В наблюдаемом нам доступны для восприятия лишь внешние признаки, среди которых наиболее информативными являются внешний облик (физические качества плюс оформление внешности) и поведение (совершаемые действия и экспрессивные реакции). Воспринимая эти качества, наблюдатель определенным образом оценивает их и делает некоторые умозаключения (часто бессознательно) о внутренних психологических свойствах партнера по общению. Сумма свойств, приписанных наблюдаемому, в свою очередь, дает человеку возможность сформировать определенное отношение к нему. Перечисленные выше феномены принято относить к социальной перцепции.

Социальную перцепцию определяют как восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков. В ней обязательно присутствует оценка другого и формирование отношения к нему в эмоциональном и поведенческом плане. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» внутренний мир человека, пытаемся понять его и выработать собственное эмоциональное отношение к воспринятому. В целом в ходе социальной перцепции осуществляется: эмоциональная оценка другого, попытка понять причины его поступков и прогнозировать его поведение, построение собственной стратегии поведения.

Выделяют четыре основные **функции** социальной перцепции:

- познание себя;
- познание партнера по общению;
- организация совместной деятельности на основе взаимопонимания;
- установление эмоциональных отношений.

Перцептивная сторона общения включает процесс межличностного восприятия одним человеком другого. Представление о другом человеке зависит от уровня развития собственного самосознания, представления о собственном Я (Я-концепция). Осознание себя через другого имеет две стороны: **идентификацию и рефлексия**.

К механизмам межличностной перцепции относят **механизмы**:

- познания и понимания людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция);
- познания самого себя (рефлексия) в процессе общения;
- прогнозирования поведения партнера по общению (каузальная атрибуция).

Идентификация (от лат. *identifico* — отождествление, уподобление) выражает простой эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место. При идентификации с другим познаются его нормы, ценности, поведение, вкусы и привычки.

Существует тесная взаимосвязь между идентификацией и другим близким по содержанию явлением - явлением **эмпатии** (от греч. *empathia* - сопереживание). Эмпатия - это способность к постижению эмоционального

состояния другого человека в форме сопереживания. Только в этом случае имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, эмоциональный отклик на его проблемы. Эмоциональная природа эмпатии проявляется именно в том, что ситуация другого человека, например, партнера по общению, не столько продумывается, сколько прочувствуется. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Известно, что эмпатия тем выше, чем больше человек способен представить себе, как одно и то же событие будет воспринято разными людьми, и чем лучше он способен понять право на существование этих разных точек зрения.

Однако взглянуть на вещи с чьей-то точки зрения необязательно означает отождествить себя с этим человеком. Если я отождествляю себя с кем-то, то это значит, что я строю свое поведение так, как строит его этот другой. Если я проявляю к нему эмпатию, я просто принимаю во внимание его линию поведения (отношусь к ней сочувственно), но свою собственную — могу строить совсем по иному. И тот, и другой аспекты важны. Но оба случая требуют решения еще одного вопроса: как партнер по общению будет меня понимать? От этого будет зависеть наше взаимодействие.

Иными словами, процесс понимания друг друга осложняется явлением **рефлексии** (от лат. reflexio - обращение назад). Это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом.

Аттракция - представляет собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему. В данном случае понимание партнера по общению возникает благодаря формированию привязанности к нему, дружеского или более глубокого интимноличностного отношения. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют друг по отношению к другу определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств - от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Аттракция также является процессом формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего и продуктом этого процесса, то есть некоторое качество отношения. Аттракцию можно рассматривать также как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент, когда этот «другой» оценивается преимущественно в аффективных категориях.

Каузальная атрибуция - механизм интерпретации поступков и чувств другого человека (каузальная атрибуция - стремление к выяснению причин поведения субъекта).

В обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения или какие-то более общие характеристики. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом случае может действовать механизм идентификации). Но так или иначе возникает целая система способов такого приписывания (атрибуции). Сам феномен приписывания возникает тогда, когда у человека есть дефицит информации о другом человеке: заменить ее и приходится процессом приписывания.

Мера и степень приписывания в процессе межличностного восприятия зависит от двух показателей: от степени уникальности или типичности поступка и от степени его социальной «желательности» или «нежелательности». В первом случае имеется в виду тот факт, что типичное поведение есть поведение, предписанное ролевыми образцами, и потому оно легче поддается однозначной интерпретации. Напротив, уникальное поведение допускает много различных интерпретаций и, следовательно, дает простор приписыванию его причин и характеристик. Точно так же и во втором случае: под социально «желательным» понимается поведение, соответствующее социальным и культурным нормам и тем сравнительно легко и однозначно объясняемое. При нарушении таких норм (социально «нежелательное» поведение) диапазон возможных объяснений расширяется.

Характер атрибуций зависит и от того, выступает ли субъект восприятия сам участником какого-либо события или его наблюдателем.

В этих двух различных случаях избирается разный тип атрибуции. **Г. Келли** выделил три таких типа: личностную атрибуцию (когда причина приписывается лично совершающему поступок), объектную атрибуцию (когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие) и обстоятельственную атрибуцию (когда причина совершающегося приписывается обстоятельствам). Было выявлено, что наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию, а участник склонен в большей мере объяснить совершающееся обстоятельствами. Эта особенность отчетливо

проявляется при приписывании причин успеха и неудачи: участник действия «винит» в неудаче преимущественно обстоятельства, в то время как наблюдатель «винит» за неудачу прежде всего самого исполнителя.

Исследования показывают, что у каждого человека есть свои «излюбленные» схемы причинности, т. е. привычные объяснения чужого поведения:

- люди с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;

- в случае пристрастия к обстоятельственной атрибуции люди склонны, прежде всего, винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника;

- при стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие или в самом пострадавшем.

Ф. Хайдер сознательно ввел в социальную психологию правомерность ссылок на «наивную» психологию «человека с улицы», т. е. на соображения здравого смысла. Согласно Ф. Хайдеру, людям вообще свойственно рассуждать таким образом: «плохой человек обладает плохими чертами», «хороший человек обладает хорошими чертами» и т. д. Поэтому приписывание причин поведения и характеристик осуществляется по этой же модели: «плохим» людям всегда приписываются плохие поступки, а «хорошим» — хорошие.

Правда, наряду с этим в теориях каузальной атрибуции уделяется внимание и идее контрастных представлений, когда «плохому» человеку приписываются отрицательные черты, а сам воспринимающий оценивает себя по контрасту как носителя самых положительных черт.

Понятие **фундаментальной ошибки атрибуции (ФОА)** входит в теорию атрибуции, рассматривающую процессы, которые используются людьми для объяснения поведения. Заключение о причинах поступков того или иного человека подразделяются на 2 категории: внутренние (или характеристики личности) и внешние (или характеристики социальной или физической среды). ФОА, иногда называют свехатрибуцией, - это общая тенденция наблюдателя воспринимать поведение другого человека как обусловленное скорее внутренними, личностными характеристиками или диспозициями, нежели внешними, ситуационными влияниями. И наоборот, действующий человек (деятель) склонен рассматривать собственное поведение как обусловленное ситуацией. Хорошо установленный факт переоценки наблюдателем личностных свойств и недооценки контекста поднял серьезные вопросы в

отношении ошибок во множестве ситуаций, в которых люди оценивают других людей, таких как клиническая оценка или лечение, голосование на выборах и решения суда присяжных. Процесс фундаментальной ошибки атрибуции оказывается настолько сильным, что даже если наблюдателю сообщают что-либо об особенностях ситуации, в которой находятся другие люди, все равно сохраняется тенденция объяснять их действия личностными особенностями. В повседневной жизни это, очевидно, отражается в том, что жертвы изнасилования, бедняки и люди с другими социальными проблемами объявляются виновными в создавшемся положении.

Результатом межличностного восприятия становится образ другого человека, на основе которого прогнозируется собственное поведение и поведение партнера. Одним из традиционных является исследование закономерностей формирования **первого впечатления** о другом человеке.

В экспериментах А.А. Бодалева роль установки при формировании первого впечатления о незнакомом человеке. Двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а второй группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. После этого каждой группе было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека. В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок — о решимости «идти до конца» в преступлении и т.д. Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза говорили о глубине мысли, а выдающийся подбородок — о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т.д.

Именно при изучении закономерности формирования первого впечатления о другом человеке в социальной психологии были открыты **эффекты межличностного восприятия**:

- Эффект ореола (галло эффект).
- Эффект первичности и новизны.
- Эффект проекции.

Сущность «эффекта ореола» заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке, категоризируется определенным образом, а именно - накладывается на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее

существовавший, выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия.

Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок.

Таким образом, эффект ореола проявляется либо в форме позитивной оценочной пристрастности (положительный ореол), либо в негативной оценочной пристрастности (отрицательный ореол).

В экспериментальных исследованиях установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

Описаны три наиболее типичные схемы формирования первого впечатления о человеке. Каждая схема «запускается» определенным фактором, присутствующим в ситуации знакомства. Выделяют **факторы превосходства, привлекательности партнера и отношения к наблюдателю.**

Фактор превосходства - запускает схему социального восприятия в ситуации неравенства партнеров (точнее, когда наблюдатель ощущает превосходство партнера по какому-то важному для него параметру – уму, росту, материальному положению или какому-либо другому). Суть происходящего заключается в том, что человек, который превосходит наблюдателя по важному параметру, оценивается им гораздо выше и по остальным значимым параметрам. Иначе говоря, происходит его общая личностная переоценка. При этом, чем неувереннее чувствует себя наблюдатель в данный момент, в данной конкретной ситуации, тем меньше нужно усилий для запуска этой схемы. Так, в экстремальной ситуации люди часто готовы доверять тем, кого не стали бы слушать в спокойной обстановке.

Фактор привлекательности - обеспечивает реализацию схемы, связанной с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного внешне. Ошибка, допускаемая в этом случае, состоит в том, что внешне привлекательного человека люди также склонны переоценивать по другим важным для них психологическим и социальным параметрам.

Фактор отношения к наблюдателю - регулирует включение схемы восприятия партнера, в основе которой лежит характер отношения к

наблюдателю. Ошибка восприятия в этом случае состоит в том, что людей, которые хорошо к нам относятся или разделяют какие-то важные для нас идеи, мы склонны позитивно оценивать и по другим показателям.

Тесно связаны с эффектом ореола и **эффекты «первичности» и «новизны»**. Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. В одном эксперименте четырем различным группам студентов был представлен некий незнакомец, о котором было сказано: в 1-й группе, что он экстраверт; во 2-й группе, что он интроверт; в 3-й группе — сначала, что он экстраверт, а потом, что он интроверт; в 4-й группе — то же, но в обратном порядке. Всем четырем группам было предложено описать незнакомца в терминах предложенных качеств его личности. В двух первых группах никаких проблем с таким описанием не возникло. В третьей и четвертой группах впечатления о незнакомце точно соответствовали порядку предъявления информации: предъявленная ранее возобладала. Такой эффект получил название «эффекта первичности» и был зарегистрирован в тех случаях, когда воспринимается незнакомый человек. Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует «эффект новизны», который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

В более широком плане все эти эффекты можно рассмотреть как проявления особого процесса, сопровождающего восприятие человека человеком, а именно процесса стереотипизации. При восприятии другого человека мы ориентируемся на **социальные стереотипы**. Наиболее известны этнические стереотипы - образы типичных представителей определенных наций, которые наделяются фиксированными чертами внешности и особенностями характера (например, стереотипные представления о чопорности и худобе англичан, легкомысленности французов, эксцентричности итальянцев, характерные для нашей культуры). Наиболее характерной особенностью является деление людей на «своих» и «чужих», причем «свои» воспринимаются идеализированно, им приписываются отличия по положительным качествам (автостереотип), а «чужие» наделяются негативными оценками (гетеростереотип).

Для человека, усвоившего стереотипы своей группы, они выполняют функцию упрощения и сокращения процесса восприятия другого человека. Стереотипы представляют собой инструмент «грубой настройки», позволяющий человеку «экономить» психологические ресурсы. Они имеют свою «разрешенную» сферу социального применения. Например, стереотипы

активно используются при оценке групповой национальной или профессиональной принадлежности человека.

Таким образом, социальные стереотипы – устойчивые представления о каких-либо явлениях или людях, свойственны представителям той или иной группы. Социальные стереотипы создаются группой, члены которой усваивают и принимают. Индивидуальные различия определены личным опытом контактов с представителями той группы, к которой относятся стереотипы. Если такой опыт контакта есть, то он становится более дифференцирован. Если опыта нет – то в зависимости от характера отношений с данной группой – полярный. Содержание стереотипов меняется, по содержанию можно судить об отношениях между группами.

Эффект **проекции** заключается в том, что воспринимающий склонен переносить на людей свои собственные психические особенности.

К **условиям восприятия** человека человеком относятся ситуации, время и место общения. Сокращение времени при восприятии объекта снижает возможность воспринимающего получить достаточную информацию о нем. При длительном и тесном контакте у оценивающих начинают проявляться **снисходительность** и **фаворитизм** (от лат. favor — благосклонность).

Предрассудки проявляются в разных формах — в виде предвзятого отношения к нашей собственной группе и в виде неприязни к «либералам» или к «деревенщине из провинции», к арабским «террористам» или христианским «фундаменталистам», к людям невысокого роста, к толстякам или к людям с невзрачной внешностью.

По мнению американского социального психолога Д. Майерса, с предрассудками сталкиваются и люди с избыточным весом, особенно полные женщины, стремящиеся найти спутника жизни или работу. Результаты исследований (в которых испытуемые представлялись либо тучными людьми, либо людьми с нормальным весом), свидетельствуют о том, что полные люди реже обзаводятся семьями, их принимают на работу на менее престижные должности, они меньше зарабатывают и воспринимаются как менее привлекательные, умные, счастливые, дисциплинированные и успешные. В реальной жизни дискриминация, связанная с избыточным весом, даже более заметна, чем расовая дискриминация или дискриминация по половому признаку, и проявляется на всех этапах карьеры: при приеме на работу, при распределении по рабочим местам, при повышении в должности, при выплате компенсаций, при наложении дисциплинарных взысканий и при увольнении.

Сущность предрассудков заключается в негативном предвзятом мнении о какой-либо группе и об ее отдельных представителях.

Предрассудок — это установка. **Установка** — это определенное сочетание чувств, склонностей к некоторым действиям и убеждений. Следовательно, и предрассудок является сочетанием чувств, поведенческих тенденций (склонностей к определенным действиям) и когниции (убеждений). В когнитивном компоненте предрассудка содержатся искаженные, иррациональные, абсурдные знания об объекте, не соответствующие новому опыту, меняющейся действительности. Относительно неодушевленных объектов это, например, разного рода суеверия, а в социальной сфере — обоснования расовых, этнических, классово-экономических различий.

Обладающий предрассудком человек может не любить тех, кто отличается от него, и дискриминировать их своими поступками, веря в то, что они опасны и невежественны. Как и многие установки, предрассудки имеют сложную структуру; они могут включать даже такой элемент, как симпатию, выраженную в форме покровительства, которая, однако, лишь ухудшает положение того, на кого она направлена.

Негативные оценки как показатель предрассудка могут быть связаны с эмоциональными ассоциациями, потребностью оправдать собственное поведение или негативные убеждения, которые называются стереотипами. Мыслить стереотипно — значит обобщать. Мы прибегаем к обобщениям, чтобы сделать мир проще и понятней: англичане — замкнутые, американцы — общительные, профессора — рассеянные.

У предрассудков есть несколько источников, ибо они исполняют несколько функций. Предрассудок может выражать наше ощущение собственного Я и добиваться расположения общества. Он может защищать наше Я от беспокойства, вызванного неуверенностью в собственной безопасности или внутренним конфликтом. Поддерживая то, что доставляет нам удовольствие, и противодействуя тому, что не доставляет его, предрассудок может также благоприятствовать нашему интересу к самим себе.

Социальная ситуация порождает и поддерживает предрассудки несколькими способами. Группа, которая получает выгоду от своего более высокого социального и экономического статуса, нередко оправдывает их, призывая на помощь соответствующие убеждения. Более того, предрассудок может заставить человека относиться к тем, на кого он распространяется, таким образом, что последние проявят именно то поведение, которого — согласно этому предрассудку — от них ждут, и подтвердят его «правомочность».

Источником предрассудков может быть и наша социальная идентификация. Результаты экспериментов свидетельствуют о том, что для возникновения предрасположенности в пользу своей группы иногда достаточно случайного деления людей на группы. Сформировавшись, предрассудок продолжает жить отчасти благодаря инерции конформизма, отчасти — благодаря институциональной поддержке, в частности благодаря поддержке со стороны средств массовой информации.

Предрассудки имеют также и эмоциональные корни. Фрустрация подпитывает враждебность, которая порой проявляется в виде поиска «козлов отпущения», а порой — по отношению к конкурентам — и в более явном виде. Вооружая чувством социального превосходства, предрассудки способны также помочь скрыть неуверенность в собственных силах. Люди, склонные к авторитаризму, нередко являются носителями разных предрассудков.

Современный взгляд на предрассудки, возникший благодаря недавним исследованиям, дает представление о том, каким образом стереотипное мышление, лежащее в основе предрассудков, становится «побочным продуктом» процесса обработки информации — способом, к которому мы прибегаем, чтобы упростить мир. Во-первых, распределение людей по категориям преувеличивает однородность внутри каждой группы и различия между разными группами. Во-вторых, сильно отличающийся от окружающих индивид, например единственный в большой группе людей представитель любого меньшинства, привлекает к себе повышенное внимание. Такие люди позволяют нам осознать различия, которые в иных обстоятельствах остались бы незамеченными. Совпадение двух неординарных событий — например, представитель меньшинства, совершивший нестандартное преступление, — способствует возникновению иллюзорных взаимосвязей между принадлежностью людей к определенной группе и их поведением. В-третьих, приписывание причин поведения окружающих их диспозициям способно привести к предвзятости, к предрасположенности в пользу своей группы: к приписыванию причин негативного поведения членов чужой группы их личностным чертам и к обесцениванию их позитивных поступков. Порицание жертвы также является следствием распространенной априорной веры в справедливое устройство мира: мир устроен справедливо, а поэтому люди имеют именно то, чего заслуживают.

У стереотипов есть как когнитивные источники, так и когнитивные последствия. Направляя наши интерпретации и нашу память, они приводят к тому, что мы «находим» свидетельства в их пользу даже там, где их нет.

Следовательно, стереотипы живучи и с трудом поддаются модификации. В наибольшей степени они проявляются, если сложились давно, если касаются незнакомых людей и если выносятся решения относительно целых групп. Стереотипы способны неявно влиять на наши оценки поведения индивидов, даже если мы стараемся отбросить групповые стереотипы при интерпретации поведения людей, которых знаем.

В последнее время пристальное внимание психологов уделяется проблеме **влияния половых различий** на успешность межличностного общения, понимания и взаимопонимания. Сегодня внимание к этой теме постоянно растёт. Мужчины и женщины сравниваются по различным параметрам — от психофизиологических и нейропсихологических до социально-психологических особенностей психики.

Исследования половых особенностей личности показали, что женщины более склонны к **экспрессивному стилю** в межличностном общении, а мужчины к **инструментальному стилю**. Женщины проявляют **большую гибкость в реакции** на ситуацию: с экспрессивными коллегами они более экспрессивны, с инструментальными — инструментальны. Для мужчин это не характерно — они склонны проявлять свой инструментальный стиль во всех ситуациях, возможно, потому, что эти стили связываются с маскулинностью и феминностью. Считается, что **мужчины** будут демонстрировать в своём поведении **ориентацию на задачу**, а **женщины** — **на взаимоотношения**. Иногда этот стереотип имеет уточнение: ориентированное на задачу поведение будут демонстрировать не все, а лишь маскулинные мужчины, а ориентацию на людей — феминные женщины. Стиль поведения представителя определённого пола не является врождённым, а задаётся обществом: ему нужно, чтобы женщины были ориентированы на взаимоотношения, а мужчины — на задачу. Это соответствует исторически сложившемуся разделению ролей — мужчина занимался делом, а женщина заботилась о психологическом климате. Такое разделение ролей можно проследить и в семьях, и в деловом мире. Выгоды от традиционного разделения ролей, по-видимому, столь велики, что это требование общества закрепляется в **гендерном стереотипе**: мужчины и женщины, соответствующие ему, поощряются обществом как ведущие себя «нормально», в противном случае индивиды подвергаются осуждению.

Наиболее распространёнными считаются **6 стилей поведения**, которые отражают разные аспекты этого поведения и не обязательно сводятся к дихотомии «инструментальный — экспрессивный». Это следующие стили:

- ориентированный на задачу, или деловой;
- ориентированный на взаимоотношения, или межличностный;
- авторитарный;
- демократический;
- структурирующий (директивный);
- коллаборативный, или основанный на сотрудничестве.

В исследованиях **Н. Майера** показано, что в привычных условиях, т. е. при решении стереотипной задачи женщины не уступают мужчинам по инструментальности, но в сложной ситуации женщины прибегают к гендерно-типичному поведению и не решают задачу, а проявляют эмоции, выясняют отношения с окружающими.

Женщины глубже понимают волевые качества и черты характера, выражающие отношение человека к другим людям (например, доброта, отзывчивость) и к себе (эгоизм — альтруизм), а мужчины лучше понимают черты характера, связанные с отношением к труду (целеустремленность, дисциплинированность, добросовестность и т. п.). Это означает, что во взаимопонимании мужчины выделяют, прежде всего, его когнитивную, интеллектуальную сторону, а для женщин на первый план выступает та его сторона, которая обусловлена межличностными отношениями. Для глубокого познания и понимания друг друга необходимы достаточно высокий уровень доверия, открытость и готовность делиться своими мыслями, откровенность в суждениях относительно того, что происходит в процессе общения. А готовность быть открытым в значительной степени зависит от того, насколько партнеры осознают и принимают самих себя.

Другой серьезной проблемой социального и межличностного взаимопонимания выступает **этноцентризм** — восприятие и интерпретация поведения других через призму своей культуры. Оценки различий между группами по типу «мы лучше, они — хуже» известны давно. Термин этноцентризм был введен в 1906 г. У. Самнером, который считал, что в сознании людей существует тенденция использовать стандарты своей группы для оценки других групп, располагая свою группу на вершине иерархии и рассматривая другие группы как низестоящие.

Наша собственная культура задает нам когнитивную матрицу для понимания мира, так называемую «картину мира». Если мы все время живем в одной культуре, то естественным для нас будет считать свою культуру неким безусловным стандартом.

Исследования по этноцентризму показали, что людям часто свойственно:

- 1) считать то, что происходит в их культуре, естественным и правильным, а то, что происходит в других культурах — неестественным и неправильным;
- 2) рассматривать обычаи своей группы как универсальные: что хорошо для нас, то хорошо и для других;
- 3) считать нормы, роли и ценности своей группы безусловно верными;
- 4) считать помощь и кооперацию с членами своей группы естественной;
- 5) действовать так, чтобы члены своей группы были в выигрыше;
- 6) гордиться своей группой;
- 7) чувствовать неприязнь по отношению к внешним группам.

Многие культуры само понятие «человек» определяют через название своей культурной группы (племени), таким образом, люди из других культур не воспринимаются как действительно «люди». Так, для древних греков люди, не говорящие по-гречески, были «варварами» (от звукосочетания «вар-вар» — непонятная речь). Русские для обозначения всех иноземцев использовали слово «немец» (от слова немой, не понимающий русский язык).

Общее правило гласит: чем больше культурные или поведенческие различия, тем больше потенциальный негативизм их оценки. Чтобы уменьшить этноцентризм, мы должны научиться ценить лучшее из того, что производится людьми, вне зависимости от того, где это делается. Следует научиться анализировать культуры, поэтому мы нуждаемся в культурном научении, чтобы понять механизмы социального поведения в других культурах и овладеть навыками, которые способствуют успешности взаимодействия представителей разных культур.

Для народов России в наше время особенно важной задачей является познание своей и соседних этнических культур, понимание их сходств и различий и преодоление как этнического нигилизма, так и собственного этноцентризма.

Барьеры взаимопонимания, связанные с **различиями в социальном положении людей**, особенно наглядно проявляются в тех ситуациях, где один человек выступает в качестве просителя, а другой — должностного лица, от которого зависит решение вопроса. В чем секрет психологической черствости чиновников и преобладающего в их среде нежелания глубоко разбираться в проблемах, с которыми к ним обращаются посетители? **Бюрократическая** система построена таким образом, что на самообслуживание у нее уходит тем

больше рабочего времени, чем больше в этой системе исполнителей. А следовательно, растет число пострадавших от столкновения с труднопреодолимым барьером во взаимопонимании между должностным лицом и просителем. Иногда психологию бюрократа сводят к примитивному принципу защиты собственного места, к установке на самосохранение. В действительности все обстоит не так просто. Истинный бюрократ защищает не самого себя, а якобы «интересы государства и общества», от которых себя и свое место просто не отделяет. В каждом посетителе он заведомо подозревает личную корысть. Психология защиты от посягательств на «народное добро» полностью парализует созидательные возможности человека, и вместо разумного решения вопроса он ищет любой повод для отказа.

Другая особенность бюрократической психологии — это ощущение безграничной власти отказа и ограниченности возможностей оказать реальную помощь и поддержку. Психология человека, который помочь не может никому, а отказать может каждому, переходит вместе с ним с нижних ступеней должностной иерархии на верхние этажи, а в результате целые ведомства оказываются пораженными психологией запрета.

Почему так болезненно мы воспринимаем каждый случай столкновения с бюрократическим стилем мышления и отношения к людям? Прежде всего потому, что бюрократическая культура общения находится в вопиющем противоречии с той культурой, которая отвечает нашим представлениям о гуманистической природе человеческих взаимоотношений. Но в том и состоит одна из основных проблем человеческого взаимопонимания, что единая общечеловеческая культура общения остается идеалом, с которым далеко не во всех чертах совпадают нормы, традиции и психологические особенности общения представителей различных социальных групп.

Многие психологические различия между людьми, которые, на первый взгляд, затрагивают только особенности их индивидуальной судьбы и межличностных отношений, в определенных социальных условиях могут выходить далеко за рамки сугубо психологических проблем и барьеров и приобретать глобальный характер, создавать серьезные общественные проблемы. Обратимся к вопросу об **интеллектуальных барьерах** взаимопонимания. Какие социальные последствия могут повлечь, казалось бы, невинные и вполне естественные для современного общества измерения коэффициентов общего интеллектуального развития (IQ), которые во многих

странах используются для отбора сотрудников в крупные компании и абитуриентов в престижные учебные заведения?

Американские ученые Р. Херрнстайн и Ч. Мюррей в 1994 году написали книгу о роли измерений IQ в жизни общества. Название этой книги — «Колокольная кривая» — отражает особенность распределения значений коэффициента интеллекта в человеческом сообществе (так называемое «нормальное распределение», по форме напоминающее колокол). Однако важнее для авторов был подтекст. «Колокол звонит но демократическому принципу равенства возможностей!», — утверждают Херрнстайн и Мюррей. И происходит это из-за формирования в США в процессе «интеллектуального отбора» новой классовой структуры — разделения общества на интеллектуальную элиту и деградирующую массу людей с интеллектом ниже среднего значения. И не только интеллектуальные возможности разделяют эти два класса людей, считают авторы, но и все менее преодолимые социально-классовые барьеры — основа для будущего социального взрыва. Представленный в книге материал заставляет всерьез задуматься о том, что привычные и естественные, на первый взгляд, различия между людьми при их соответствующем официальном оформлении (как, например использование IQ при отборе наиболее способных учащихся и работников) могут превратить индивидуальные барьеры человеческого взаимопонимания в препятствие для развития взаимопонимания и согласия в обществе.

Воспринимая информацию, следует иметь в виду, что **принципиально новые идеи**, не укладывающиеся в уже действующие логические схемы или представления, объективно вызывают определенный **эмоциональный протест**. Поэтому нецелесообразно отвергать их с ходу. Необходимо время продумать новую информацию, подобрать логические аргументы для ее опровержения или подтверждения. Не стоит противоречить сразу (даже мысленно), так как, из-за этого можно не услышать аргументов собеседника, которые могут оказаться достаточно вескими в пользу высказываемого соображения. Именно принцип не отвергать с ходу новую информацию положен в основу такого плодотворного метода повышения творческой продуктивности, как «мозговой штурм», основным правилом которого является запрет на отвержение или критику любой предложенной идеи. Однако случается, что информация воспринята и усвоена правильно, но убедить собеседника согласиться с ней, принять ее с той же оценкой, что сформировалась у вас, очень трудно. Критичность собеседника как барьер на пути к взаимопониманию — качество

неоднозначное для разных уровней общения. Людей, предпочитающих во всех случаях жизни фактический стиль общения (общение, осуществляемое ради самого процесса поддержания контакта) критичность раздражает. Как правило, это люди с социальной направленностью интеллекта, и первое же возражение они воспринимают как начало конфликта, которого всей душой желают избежать. Однако деловой уровень общения в качестве обязательного своего элемента подразумевает возражения оппонента, убедительные аргументы для обоснования своей точки зрения. Критическое отношение к предлагаемому содержанию тем больше, чем выше интеллект слушателя. Практически не поддаются убеждению собеседника люди, испытывающие чувство бесполезности, одиночества, отчужденности, агрессивные и тревожные, плохо переносящие трудные ситуации.

Бывает так, что, высказав какое-то суждение, вызвавшее протест собеседника, мысленно человек уже и сам от него отказался, но, не желая отступить от своего слова исключительно из амбиции, продолжает настаивать на своем. Однако лучше признать ошибку в частном вопросе, тем самым снять излишний эмоциональный накал и перейти к обсуждению по существу основного предмета беседы. Кстати, признание правоты собеседника в каком-либо даже незначительном моменте очень обезоруживает его, делает более терпимым, доброжелательным, побуждает к самокритичности. Многие искусные спорщики прибегают к этому приему.

Что мешает правильно воспринимать людей?

Есть некоторые факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей. Главные из них таковы:

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

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

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

4. Безотчетное структурирование личности другого человека проявляется в том, что логически объединяются в целостный образ только строго определенные черты, и тогда любое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается.

5. Специфика эффекта «проецирования» состоит в том, что другой личности приписываются по аналогии со своей собственные качества и эмоциональные состояния. Человек, воспринимая и оценивая людей, склонен логически предположить следующее: «Все люди подобны мне» или «Другие противоположны мне». Упрямый подозрительный человек увидит эти же качества характера у партнера по общению, даже если они объективно и отсутствуют. Добрый, отзывчивый, честный, наоборот, может воспринять незнакомого через «розовые очки» и ошибиться. Поэтому, если кто-то жалуется, какие, мол, все вокруг жестокие, жадные, нечестные, не исключено, что он судит по себе.

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

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

Обратная связь в общении - это сообщение, адресованное другому человеку, о том, как я его воспринимаю, что чувствую в связи с нашими отношениями, какие чувства вызывает у меня его поведение. Правила ее таковы:

1. Говорить о том, что конкретно делает данный человек, если его поступки вызывают у вас те или иные чувства.

2. Говоря о том, что вам не нравится в данном человеке, старайтесь в основном отмечать то, что он смог бы при желании в себе изменить.

3. Не давать оценок.

Вопросы и задания для самоконтроля

- В чем заключается сущность социального взаимодействия?
- Каковы основные признаки взаимодействия?
- В чем заключается главное различие между социальной и межличностной коммуникацией?

- С чем, на ваш взгляд, связана терминологическая двусмысленность в раскрытии понятий «коммуникация» и «общение»?
- Что такое социальная перцепция?
- Приведите отличительные особенности социальной перцепции.
- Перечислите механизмы социальной перцепции.
- Каковы отличительные особенности механизмов эмпатии и идентификации?
- В чем заключается механизм приписывания и какие его виды выделены Г. Келли?
- Опишите ошибки, которые могут проявляться в процесс восприятия человека человеком.
- Как восприятие друг друга партнерами по общению влияет на возникающие между ними отношения?
- Как разворачивается восприятие одним человеком другого?
- Каким образом люди чаще всего объясняют поступки других людей?

Литература

а) Основная литература:

1. Маралов В.Г., Низовских Н.А., Щукина М.А. Психология саморазвития 2-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Маралов В.Г., Низовских Н.А., Щукина М.А. — ЮРАЙТ, 2018. — 320 978-5-9916-9979-2 (ЮРАЙТ) [Электронный ресурс] URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-samorazvitiya-415191> (режим доступа: по паролю)
2. Под ред. Сосновского Б.А. Психология в 2 ч. часть 1. Общая и социальная психология 3-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Под ред. Сосновского Б.А. — ЮРАЙТ, 2021. — 480 978-5-9916-7512-3 (ЮРАЙТ) [Электронный ресурс] URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-v-2-ch-chast-1-obschaya-i-socialnaya-psihologiya-470313> (режим доступа: по паролю)
3. Диянова З. В., Щеголева Т. М. Психология личности. закономерности и механизмы развития личности 2-е изд., испр. и доп. Учебное пособие для вузов / Диянова З. В., Щеголева Т. М. — ЮРАЙТ, 2021. — 173 978-5-534-08187-9 (ЮРАЙТ) [Электронный ресурс] URL: <https://urait.ru/book/psihologiya-lichnosti-zakonomernosti-i-mehanizmy-razvitiyalichnosti-472951> (режим доступа: по паролю)

б) Дополнительная литература:

1. Абульханова-Славская К. А. Деятельность и психология личности. — М.: Наука, 1980. — 335 с.
2. Александрова З.А., Кондратьева С.Б. Профессиональная этика : учебное пособие /Александрова З.А., Кондратьева С.Б. — Московский педагогический государственный университет, 2016. — Премиум версия. — ISBN: 978-5-4263-0462-8. — URL: <http://iprbookshop.ru/97770.html>. (IPRBooks) [Электронный ресурс] URL: <http://iprbookshop.ru/97770.html> (режим доступа: по паролю)
3. Ананьев Б. Г. Психология и проблемы человекознания. - М. : Изд-во "Ин-т практ. психологии" ; Воронеж : НПО "МОДЭК", 1996. — 382 с.
4. Архангельский Г.А., Лукашенко М.А., Телегина Т.В., Бехтерев С.В., ред. Архангельского Г.А.,Суворовой П. Тайм-менеджмент. Полный курс : учебное пособие / Архангельский Г.А., Лукашенко М.А., Телегина Т.В., Бехтерев С.В.,ред. Архангельского Г.А., Суворовой П. — Альпина Паблишер, 2020. — Премиум версия. — ISBN: 978-5-9614-1881-1. — URL: <http://iprbookshop.ru/93046.html>. (IPRBooks) [Электронный ресурс] URL: <http://iprbookshop.ru/93046.html> (режим доступа: по паролю)
5. Бондаревская, Е. В. Теория и практика личностно-ориентированного образования. - Ростов н/Д: Учитель, 1999. - 563 с.
6. Василюк Ф. Е. Психология переживания. Анализ преодоления критических ситуаций. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. - 200 с.

7. Выготский Л.С. Педагогическая психология. - М.: Педагогика-Пресс, 1991. - 480 с.
8. Дружинин, В.Н. Экспериментальная психология. – СПб.: Питер, 2003. – 318 с.
9. Дьюи Д. Психология и педагогика мышления / Д. Дьюи. — М. : Лабиринт, 1999. — 189 с.
10. Инженерная психология: дисциплинарная организация и концептуальный строй / А.А. Пископфель. - М., 1994. - 216 с.
11. Климов Е.А. Развивающийся человек в мире профессий. Обнинск: Издательство «Принтер», 1993. <http://psychlib.ru/inc/absid.php?absid=18520>
12. Ковалев, А. Г. Психология личности. - М.: Просвещение, 1970. - 391 с.
13. Кон И. С. В поисках себя: Личность и ее самосознание. М.: Политиздат, 1984. - 334 с.
14. Леонтьев А.Н. Деятельность, сознание, личность. - М.: Смысл, Академия, 2004. - 346 с.
15. Медведева В.Р. Тайм-менеджмент. Развитие навыков эффективного управления временем : учебное пособие / Медведева В.Р. — Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2017. — Премиум версия. — ISBN: 978-5-7882-2266-0. — URL: <http://iprbookshop.ru/95036.html>. (IPRBooks) [Электронный ресурс] URL: <http://iprbookshop.ru/95036.html> (режим доступа: по паролю)
16. Немов Р. С. Общая психология в 3 т. том III в 2 кн. книга 1. теории личности 6-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для вузов / Немов Р. С. — ЮРАЙТ, 2020. — 349 978-5-534-02023-6 (ЮРАЙТ) [Электронный ресурс] URL: <https://urait.ru/book/obschaya-psihologiya-v-3-t-tom-iii-v-2-kn-kniga-1-teorii-lichnosti-451908> (режим доступа: по паролю)
17. Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. - М.: Политиздат, 1982. - 255 с.
18. Платонов К. К. Вопросы психологии труда. - М.: Медгиз, 1962. - 219 с.
19. Платонов К. К. Занимательная психология. - М.: Молодая гвардия, 1986. - 224 с.
20. Профессиональная этика : учебно-методическое пособие/ ,сост. Гараева Л.Х., Хаертдинова Р.М. — Набережночелнинский государственный педагогический университет, 2012. — Премиум версия. — URL: <http://iprbookshop.ru/29877.html>. (IPRBooks) [Электронный ресурс] URL: <http://iprbookshop.ru/29877.html> (режим доступа: по паролю)
21. Профессиональная этика : практикум / ,сост. Терещенко Е.А., Балакирева Л.М., Волкова В.М., Воротилина Т.В., Ковалев В.В., Лесниченко И.П. — Северо-Кавказский федеральный университет, 2018. — Премиум версия. — URL: <http://iprbookshop.ru/92588.html>. (IPRBooks) [Электронный ресурс] URL: <http://iprbookshop.ru/92588.html> (режим доступа: по паролю)
22. Пряжников Н.С. Психология труда и человеческого достоинства. - М.: Издательский центр «Академия» , 2004 г. — 480 с.

23. Психоанализ. Курс лекций : учебное пособие / А. Н. Романин. - Москва : Кнорус, 2005. - 224 с.
24. Райгородский, Д.Я. Психология личности. Т.1. - Самара : БАХРАХ-М, 2000. – 448 с.
25. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. - СПб: Издательство «Питер», 2000. - 712 с. (Есть другое издание: Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2006. С. 713.)
26. Теория личности. Основные положения, исследования и применение: монография в кач-ве учеб.пособия для вузов / Л. Хьелл, Д. Зиглер. - СПб.: Питер, 2011. - 607 с.
27. Технология управления коммуникациями : практикум / ,сост. Сергодеева Е.А., Сапрыкина Е.В., Дзамыхова М.Т. — Северо-Кавказский федеральный университет,— Премиум версия. — URL: <http://iprbookshop.ru/92768.html>. (IPRBooks) [Электронный ресурс] URL: <http://iprbookshop.ru/92768.html> (режим доступа: по паролю)
28. Филатова, М. Н., Шейнбаум В. С., Щедровицкий П. Г. Онтология компетенции "умение работать в команде" и подходы к её развитию в инженерном вузе // Высшее образование в России. 2018. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ontologiya-kompetentsii-umenie-rabotat-v-komande-i-podhody-k-eyo-razvitiyu-v-inzhenernom-vuze>
29. Филатова, М.Н., Волкова, Л.П. Современные технология обучения и развитие социальных компетенций студенчества. Ч 1. - ООП, 2006. - 237 с.
30. Франк С.Л. Предмет знания. Душа человека. <http://psylib.org.ua/books/frans01/index.htm>
31. Франк С.Л. Смысл жизни. <http://psylib.org.ua/books/frans02/index.htm>
32. Франкл В.Э. Человек в поисках смысла. - М.: Прогресс, 1990. - 368 с.
33. Франкл В.Э. Основные понятия логотерапии// В.Франкл. Доктор и душа. <http://psylib.org.ua/books/franv01/index.htm>
34. Фромм Э. Душа человека. — М.: Республика, 1992. - 430 с.
35. Фромм, Э. Иметь или быть. <http://psylib.org.ua/books/fromm02/index.htm>
36. Швейцер А. Благоговение перед жизнью. - М.: Прогресс, 1992. - 567 с.
37. Юнг К.Г. Проблемы души нашего времени. - М.: Прогресс-Универс, 1994. - 331 с. (В интернете: Юнг, К.-Г. Проблемы души нашего времени. http://psylib.org.ua/books/_yungk04.htm)

в) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы в том числе современные профессиональные базы данных (включая международные реферативные базы данных научных изданий) и информационные справочные системы

1. Саморазвитие - Все о личностном росте, обучении, повышении личной эффективности. URL: <https://rostlichnosti.ru>. Дата обращения - 31.08.2018.
2. Психологические тесты. Пройти онлайн бесплатные психологические тесты, без регистрации..URL: <https://www.psychologies.ru/tests/>. Дата обращения - 31.08.2018.

3. Межвузовская площадка электронного образования | Универсариум. URL: <https://universarium.org>. Дата обращения - 31.08.2018.
4. Саморазвитие. Развитие личности | Личностный рост. Самосовершенствование. Самопознание. URL: <https://selfcreation.ru>. Дата обращения - 31.08.2018.
5. Сайт о саморазвитии и самосовершенствовании. URL: <https://lifemotivation.online>. Дата обращения - 31.08.2018.
6. Онлайн-журнал Psychologies.ru - психология, консультации психолога, статьи о психоанализе, психологии и психотерапии, здоровье и красоте. URL: <https://www.psychologies.ru>. Дата обращения - 31.08.2018.
7. ELIBRARY.RU - электронная библиотека научных публикаций. URL: <http://elibrary.ru/>. Дата обращения - 31.08.2018.
8. Наименование ПО: Office Standard 2010, Windows 7 Professional. Основание возникновения права на ПО: Open License № 47892388 от 2010-12-29 (Родительская программа: OPEN 67881931ZZE121).
9. Образовательный портал РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, курс "Профессионально-личностное саморазвитие 2021/2022-весенний РБ-21-01, РБ-21-02, РГ-21-08, РН-21-06 id69691". URL: <https://edu.gubkin.ru/course/view.php?id=>. Дата обращения - 31.08.2021.
10. Образовательный портал РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, курс "Профессионально-личностное саморазвитие 2021/2022-весенний РБ-21-13 id73310". URL: <https://edu.gubkin.ru/course/view.php?id=>. Дата обращения - 31.08.2021.
11. Образовательный портал РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, курс "Профессионально-личностное саморазвитие 2021/2022-весенний РБ-21-03, РГ-21-07, РН-21-04, РН-21-05, РН-21-11 id69447". URL: <https://edu.gubkin.ru/course/view.php?id=>. Дата обращения 31.08.2021.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

ЛАРИСА ВИТАЛЬЕВНА ВОЛКОВА

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЛИЧНОСТНОЕ САМОРАЗВИТИЕ

В авторской редакции

Сведения о программном обеспечении, которое использовано для создания электронного издания:

Microsoft Word - набор, вёрстка текста, генерация PDF

<https://www.microsoft.com/>

Техническая обработка и подготовка материалов выполнены авторами

Подписано к использованию: 01.10. 2022;

Объём издания: 1,66 Мб; Тираж: 50 экз.;

Комплектация издания: 1 CD-ROM;

Запись на физический носитель: Комков А.Н., komkov.a@gubkin.ru.

119991, Город Москва, проспект Ленинский, дом 65, корпус 1, РГУ

нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, управление

научнометрических исследований и поддержки публикационной активности (040)
