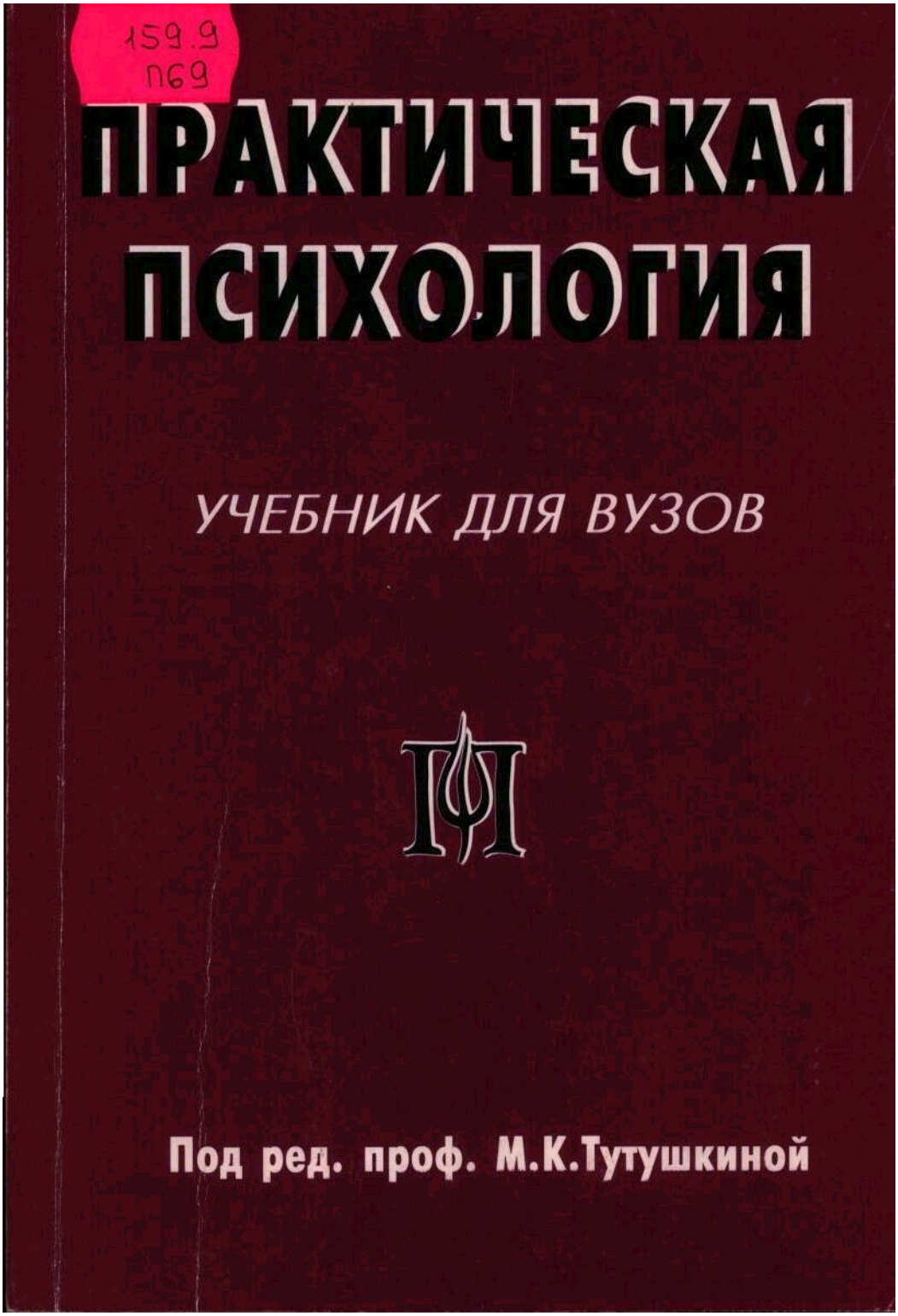


ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебник

Под редакцией д-ра психол. наук, проф.,
акад. БПА *М. К. Тутушкиной*

4-е издание, переработанное, дополненное

Санкт-Петербург
Издательство «Дидактика Плюс»
2001

Учебник рекомендован Министерством образования Российской Федерации в качестве основной литературы в Программе курса «Психология и педагогика»

Рецензенты: Р. М. Грановская, д-р. психол. наук, проф., Н. Н. Обозов, д-р. психол. наук, проф. (Академия психологии предпринимательства и менеджмента).

Практическая психология: Учебник / Авторы: М. К. Тутушкина (введение, гл.1, 2, 3, ч.1; гл.1, 2, 3, ч. 2; гл.1, 2, ч. 4); В. А. Артемьева (гл. 3, ч. 1); С. А. Волков (гл. 2, ч. 3); О. Б. Годлиник (гл. 3, ч. 2; гл. 3, 5, ч. 3); М. А. Гулина (гл. 2, ч. 1; гл. 4, 5, ч. 4); Е. С. Ермак (гл. 2, ч. 1); И. М. Лущихина (гл. 2, ч. 1; гл. 6, ч. 3); Ю. И. Лобанова (гл. 2, ч. 1); В. П. Мальцев (гл. 2, ч. 2; гл. 3, ч. 4); Е. А. Соловьева (гл. 2, ч. 1, гл. 1, ч. 3); И. В. Троицкая (гл. 4, ч. 3). Под ред. д-ра психол. наук, проф., акад. БПА М. К. Тутушкиной — 4-е изд., перераб., доп. — СПб.: Изд-во «Дидактика Плюс», 2001. — 368 с.
ISBN 5-89239-014-4

Изложена концепция практической психологии в связи с гуманизацией высшего образования в современных условиях. Книга состоит из четырех частей. В первой части дается анализ психологии индивидуальности, предлагаются психологические тесты, которые помогут составить психологический портрет индивидуальности.

Во второй части раскрываются особенности групповой деятельности, общения и конфликтных ситуаций.

В третьей части дается анализ профессиональной и предпринимательской деятельности, инженерного творчества, психологии безопасности и рекламы.

В заключительной четвертой части раскрываются проблемы психологии личной и обыденной жизни, психологической помощи. Даются рекомендации и упражнения по выходу из психологических кризисов и выбору жизненных позиций: выигрывающего и проигрывающего.

Книга может быть рекомендована как учебник «по курсу психологии для вузов и для широкого круга читателей и специалистов.

Ил. 10. Табл. 2. Библиогр.: 91 назв.

$\text{Т}\frac{33001000000-001}{009(03)-96}$ -без объявл.

ISBN 5-89239-014-4

© М. К. Тутушкина и др., 2001
© Издательство
«Дидактика Плюс», 2001
новая редакция

Оказалось более просто спроектировать сверхразумных роботов, чем представить облик человеческой индивидуальности.

Б. Г. Ананьев

ВВЕДЕНИЕ

В новом столетии внимание людей все больше и больше привлекают науки, связанные с человеком. Ученые предсказывают, что особую роль будет играть психология — наука о внутреннем психическом мире и духовном развитии человека.

Наша сложная жизнь, многообразная жизнь постоянно ставит перед человеком массу проблем как профессиональных, так и личных. Они причудливо переплетаются, и человек ищет выход из создавшихся противоречивых жизненных ситуаций. Как же его найти? Можно методом проб и ошибок, но это самый сложный путь с огромными нервно-психическими затратами. Лучше всего идти путем самоанализа своего поведения и поведения другого человека, предвидения последствий своих поступков и отношений с другими людьми, формирования умений управлять своим поведением, эмоциями и общением. В этом нам может помочь психологическая подготовка. Зачем она нужна человеку?

Мы выделяем три основных компонента в такой подготовке: формирование психологической культуры, психологической компетентности в профессиональной деятельности и умения человека представить себя на рынке труда.

Психологическая культура продолжает линию физической культуры в плане заботы человека о своем психическом здоровье и включает следующие моменты: познание самого себя, другого человека, культуру поведения и общения.

Психологическая компетентность — комплекс знаний и умений по психологии, необходимый для решения задач в различных областях деятельности. Для каждой специальности должен быть подготовлен и освоен свой комплекс психологических знаний. Особенно это касается подготовки современных специалистов по менеджменту, маркетингу, гуманитарным и медицинским наукам.

Умение человека представлять себя очень важно в условиях современного общества, когда молодому специалисту приходится самому искать работу после окончания вуза. И от того, насколько он знает и понимает сильные и слабые стороны своей индивидуальности, свой внутренний потенциал, зависит возможность получения творческой, интересной работы по специальности. А этому молодой человек, студент может научиться на занятиях по практической психологии.

Высшая школа претерпевает в настоящее время серьезные изменения, осуществляется переход к многоступенчатой системе образования, что значительно расширяет возможности выбора пути в сфере профессиональной деятельности. Свободный выбор может быть осуществлен только на основе осознания и понимания молодыми людьми своих индивидуальных возможностей. Большую роль здесь должна сыграть психологическая наука, которая призвана помочь создать благоприятные условия для развития индивидуальности человека, раскрытия его творческого потенциала.

Возникла проблема гуманизации и гуманитаризации высшего образования. С позиции «экономического человека» надо переходить на позиции «человеческого человека», то есть на гуманистическую, психологическую позицию, образование должно способствовать интеллектуальному и нравственному самосовершенствованию личности.

Гуманизм (от лат. humanus — человеческий, человечный) — признание человека как личности, его права на свободное развитие и проявление своих способностей, утверждение блага человека как критерия оценки общественных отношений.

Гуманизация труда включает в себя оптимальное использование свойств индивидуальности, совершенствование профессиональной подготовки и переподготовки с учетом психологических особенностей работающего. Очень важно создать условия, при которых человеку было бы легко и приятно трудиться, но не менее важно, чтобы человек понимал, что он делает, зачем он это делает и видел результаты своего труда, а также мог предвидеть социальные и психологические последствия своего труда.

И начинать коренную перестройку на пути к гуманизации надо с технического образования. Есть разные подходы к пониманию гуманизации в техническом вузе, наиболее перспективной нам кажется точка зрения, которая выделяет фундаментальное понятие гуманизации как поворот образования лицом

к человеку. В техническом образовании гуманизация имеет два важнейших направления. Первое — это гуманизация самого технического знания, она должна войти в ткань преподаваемых предметов через повышение общекультурной и психологической подготовки преподавателей технических вузов, второе — это гуманизация образования через раскрытие творческого потенциала индивидуальности преподавателя и студента, поиск и диагностику одаренной молодежи, а также через непрерывную психологическую подготовку во время их обучения в вузе.

В настоящее время ряд проблем, стоящих перед вузом, имеют чисто психологические корни и могут быть решены только с применением новых психологических методов оценки и коррекции особенностей личности студентов. К этим проблемам относятся:

— неадекватная структура мотивов студентов в процессе обучения в вузе;

— низкий уровень осознания студентами своих возможностей, способностей, особенностей личности;

— отсутствие методов, развивающих личность студента в процессе обучения в вузе;

— низкий уровень психологической готовности студентов к будущей профессиональной деятельности;

— недостаточный уровень развития навыков взаимодействия с другими людьми;

— недостаточный учет в процессе профессиональной подготовки склонностей, возможностей и типа личности студента.

Наша книга-учебник «Практическая психология» охватывает комплекс проблем, которые входят в основной курс психологии, предлагаемый студентам технического вуза.

Кафедра практической психологии Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета разработала программу психологической подготовки студентов технического вуза и успешно внедрила ее в практику преподавания. Курс состоит из двух частей: первая — «Психология индивидуальности», вторая — «Психология взаимодействия в группе, социально-психологические основы управления организацией». В конце первой части курса студентам предлагается самостоятельная курсовая работа на тему «Мой психологический портрет», который составляется на основе анализа свойств своей индивидуальности, полученных при бланковом и компьютерном тестировании.

Предлагаем читателям составить психологический портрет своей индивидуальности после изучения первой части нашего учебника по «Психологии личности».

Несколько слов о предмете психологии и практической психологии (более подробно об этом написано в 1 части учебника).

Психология, в буквальном значении этого слова — наука о душе, история ее, как изучение души человека, его психического мира методом самонаблюдения (интроспекции) и самоанализа, уходит далеко в глубь веков, в философские и медицинские учения. Психология как самостоятельная наука утвердилась лишь в конце прошлого столетия, после того, как получила экспериментальную базу и естественно-научную, физиологическую основу.

Датой начала научной психологии считается 1879 г., когда в Лейпциге была открыта Вундтом первая психологическая лаборатория. Путь развития научной психологии был не простым, он отражает многообразие и сложности практики и жизнедеятельности людей. Вначале разработки в психологии носили сугубо теоретический характер, но затем, особенно в связи с развитием производства и техники, все больше и больше выдвигались практические проблемы, которые необходимо было решать психологии (работоспособность, взаимоотношения в группе, мотивация поведения и т. д.).

В середине двадцатого века наблюдается активный процесс дифференциации психологии на многочисленные отрасли — возрастная, медицинская, инженерная, социальная, педагогическая, космическая, спортивная, творчества и т. д.

Психология, развиваясь и как теоретическая наука, все ближе и ближе подходит к практике. И возникает необходимость в интеграции знаний из различных областей психологии для решения жизненно-важных проблем конкретных людей. Это приводит к появлению нового направления в психологической науке — *практической психологии.*

В чем же суть и особенности практической психологии?

Известные психологи Ю. М. Забродин и В. В. Новиков отмечают, что различие теоретической (научно-исследовательской) и научно-практической психологии состоит прежде всего в предмете и объекте изучения. Научно-практическая психология всегда имеет дело с реальным объектом, в котором есть все: и личностная структура, и система функциональных и психических состояний со своей динамикой.

Понимание природы реального объекта при работе практического психолога должно опираться не только на определенное предметное представление, которое есть в психологической науке (или ее области), но и на ту реальность, в которую включен этот объект, то есть человек.

Следовательно, в центре внимания практической психологии должен стоять реальный живой человек со всеми его особенностями, включенный в реальную сферу жизнедеятельности (профессиональную, бытовую и личную) и наполненный различными жизненными проблемами, которые могут его радовать и мучить.

Задача психологии и психологов помочь человеку разобраться в себе, в своих сложных проблемах и найти рациональный выход из сложившихся ситуаций без значительных нервно-психических напряжений.

В этом суть *практической психологии,* которая понимается нами как интеграция знаний и методов из различных областей психологии с целью решения проблем, возникающих у человека в различных сферах его жизнедеятельности.

В соответствии с этим пониманием мы рассматриваем структуру, методы практической психологии и результат, к которому можно прийти, использовав рекомендации практической психологии.

Практическая психология состоит из четырех частей:

1) психология индивидуальности;

2) психология взаимоотношений и взаимодействия в группе;

3) психология профессиональной деятельности;

4) психология личной и обыденной жизни.

Логика такого разделения заключается в том, что в центре стоит человек с его неповторимой индивидуальностью, и он должен знать и понимать себя и другого человека. Но человек редко бывает один, обычно он включен в групповые отношения, которые могут быть очень различными, но вместе с тем, имеются определенные закономерности взаимоотношений и взаимодействия в группе, знание которых помогает человеку рационально строить свое поведение. Две остальных части практической психологии раскрывают возможности и особенности поведения человека в основных сферах его жизнедеятельности: профессиональной, личной и обыденной жизни. В целом, мы подходим к пониманию того, что такое внутренняя гармония у человека, как сам человек может способствовать ее развитию и укреплению психического здоровья.

В практической психологии применяются методы, используемые в научной психологии. Мы предлагаем описание сущности основных методов психологии.

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИИ

Экспериментальный метод может применяться в лабораторных и естественных условиях. Суть этого метода заключается в выявлении причинно-следственной зависимости между определенными свойствами психических явлений. Выявление этой зависимости способствует создание экспериментальных условий, при которых можно получать больше нужных сведений об изучаемом психическом явлении. При подготовке эксперимента надо помнить о наличии трех групп переменных факторов: независимые, зависимые и контролируемые переменные.

Независимая переменная — это фактор, который экспериментатор вводит в эксперимент, для того, чтобы оценить его воздействие на процесс.

Зависимые переменные — факторы, связанные с поведением испытуемых и зависящие от состояния их организма.

Контролируемые переменные — факторы, которые можно строго контролировать в эксперименте. Между независимыми и зависимыми переменными лежат *промежуточные,* внутренние факторы, которые нельзя строго контролировать.

Таким образом, отмечает Ж. Годфруа в своей книге «Что такое психология», экспериментировать — это значит изучать влияние *независимой* переменной на одну или несколько *зависимых* при строгом контроле всех прочих переменных, называемых *контролируемыми.*

Метод анкетирования и тестирования.

Анкеты дают возможность получить информацию о больших группах людей путем опроса какой-то части этих людей, составляющих репрезентативную (представительную) выборку. Анкетирование дает возможность выявить определенные тенденции и понять путь дальнейших более глубоких психологических исследований с помощью тестирования или экспериментирования.

Тесты — это стандартизированный метод, используемый для измерения различных характеристик отдельных лиц, служащих объектами исследования. Тесты позволяют оценивать уровень развития интеллектуальных или перцептивных способностей, личностных особенностей, характер, темперамент и т. д.

В практике применяются два основных вида тестов: опросники и проективные тесты.

Опросники опираются на возможность человека сознательно оценивать себя и свои поступки.

Проективные тесты построены так, что больше обращены к подсознательной сфере, и помогают выявлять такие особенности индивидуальности, о которых человек сам не подозревает. К проективным методам относятся цветовой тест Люшера, тест «Дерево», «Несуществующее животное», различные рисуночные тесты и т. д.

Опросники обрабатываются по определенным ключам, а затем интерпретируются в зависимости от полученных данных. В нашем учебнике приведены тесты-опросники, которые опубликованы и могут быть использованы в целях самопознания. Проективные тесты сложны в обработке и требуют специальной психологической подготовки для их интерпретации, поэтому в учебнике они не используются.

Метод наблюдения — это описательный метод, при помощи которого исследователь систематически наблюдает за поведением другого человека, внешними проявлениями психики и по ним делает выводы о психических процессах, состояниях и свойствах данного человека. Научные наблюдения имеют организованный, планомерный характер, в ходе него составляются карты наблюдения. Этот метод часто используется в педагогическом процессе.

Метод самонаблюдения (интроспективный) — самый древний метод, используемый в психологии, он предполагает наблюдение человека над своим внутренним, психическим миром. Этот метод помогает в применении других методов исследования, а также для оказания самопомощи в трудных случаях и в самореализации.

В психологии также применяется метод беседы (интервью) и анализа продуктов деятельности (сочинений, писем, результатов профессиональной деятельности и т. д.).

Наш учебник построен в соответствии с описанной выше структурой практической психологии.

Надеемся, что изучение практической психологии поможет вам в жизни, в учебе, работе и общении с разными людьми.

Рис. 1. Структура практической психологии и взаимосвязь с гуманизацией и психологической службой вуза

ЧАСТЬ 1. ПСИХОЛОГИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ

Глава 1. ПСИХИЧЕСКИЙ МИР ЧЕЛОВЕКА

Если перед человеком встают сложные проблемы отношений между людьми, связанных с ними собственных переживаний, ему нужно понять внутренние механизмы возникновения этих осложнений. А как это возможно? Только обратившись к психологии, только поняв всю сложность и тонкость психического мира человека, его душу.

Итак, психический мир — как же его понять? Как известно, в технике, в системе управления человек рассматривается как «черный ящик», глухо закрытый на все запоры. Поэтому главное — что на входе в этот ящик: информация, инструкция, команда, и что на выходе: поступки, слова. Процессы же, происходящие в «черном ящике», мало кого волнуют, главное, чтобы они не препятствовали прохождению нужной информации. Такое отношение к человеку порождает чувство неуверенности, приводит к утрате смысла жизни, невозможности раскрытия своей индивидуальности. В этом одна из причин живучести административно-командной системы и технократического подхода к человеку.

Так давайте попробуем приоткрыть этот «черный ящик», взглянуть внутрь его, т. е. в человеческую душу, в психический мир человека.

Когда мы говорим о психическом мире, то предполагаем, что само понятие «мир» очень многопланово, разнообразно, противоречиво, динамично, но не хаотично, а имеет свою внутреннюю организацию, определенные закономерности, взаимосвязи. Психический мир — это и мир восприятия и познания окружающей действительности, и взгляд внутрь себя, мир своих переживаний, отношений с другими людьми. Это — душа человека. Люди с древних времен пытались проникнуть в тайны души. Человеческая душа — самое великое из всех чудес на свете. Тысячелетиями перед этим чудом останавливались в изумлении философы, психологи, писатели, художники, пытаясь описать, выразить, познать сущность душевных, психических свойств человека. И сделать это не просто из любопытства, но постараться овладеть силами человеческого духа, научиться управлять поведением человека, его духовным развитием.

Душа — понятие, в котором древний человек обобщенно обозначил, объективировал свой внутренний мир. В понимании души человек подошел к понятию живого в его противопоставлении неживому. Первоначально душа не была чем-то чужим телу, она выступала как двойник человека, с теми же потребностями, мыслями, чувствами и поступками. Душа жила человеческой жизнью. И до сих пор мы говорим — душа мечется, страдает, болит, радуется. Представление о душе, как о иной сущности сформировалось позже, когда душу стали трактовать как нечто принципиально отличное от всего, что существует в реальном мире, придав ей даже космический смысл.

Название «психология», введенное в трактате, который появился в 1590 г., означает *наука о душе.*

По содержанию понятие «душа» в научной психологии обычно соответствует понятиям психика, внутренний мир человека, переживание, сознание. В общечеловеческом значении душа понимается более широко.

Ибн Сина (Авиценна) — великий мыслитель Средней Азии — писал, что десять признаков есть у души благородной: шесть ее унижают, а четыре ее возвышают. Вот шесть унижающих признаков: подлость, ложь, зависть, небрежение к близким, к несчастью и боли народной. А возвышают ее — щедрость, опора, сила и гордость. Душа должна иметь «звезду путеводную». (Мы бы сказали — смысл жизни, мир ценностей.) И еще слова о внутренних механизмах души:

«Пять чувств от слуха и до зренья
Даются нам для внешнего общенья,
А мысль и память внутреннюю службу
Несут, определяя все решенья».

Ибн Сина. Избранное. Ташкент, 1981.

И, действительно, душа имеет очень сложную внутреннюю организацию. Иногда, особенно в учебниках по психологии, весь психический мир раскладывают по полочкам на процессы, состояния и свойства. При этом утрачиваются целостность и противоречивость внутреннего мира человека.

Двадцатое столетие принесло значительный прогресс в углубление знаний о человеке и его душевных проявлениях.

Поведенческую психологию можно назвать одним из первых направлений развития психологии в XX в. Хотя теория бихевиоризма была сформулирована в предыдущем столетии, ее влияние на мировую психологию, в частности на американскую, где она зародилась, остается значительным и в настоящее время. Кредо бихевиоризма выражает формула: «стимул — реакция», согласно которой предметом психологии является поведение, а не сознание человека (отсюда и название — от английского behavior — поведение). Для представителей этого направления: Э. Торндайка и Дж. Бр. Уотсона бихевиоризм является прагматической теорией, а поэтому анализ поведения должен носить строго объективный характер и ограничиваться, как и во всех естественных науках, внешне наблюдаемыми феноменами.

Развитие бихевиоризма в XX в. связано с именами Э. Толмена, К. Халла и Б. Ф. Скиннера. Толмен сформулировал два закона научения (как человека, так и животных): закон упражнения и закон эффекта. Он экспериментально наблюдал, как крыса научается находить в лабиринте путь к пище благодаря тому, что у нее складывается «познавательная карта» этого пути, а не простая сумма двигательных навыков. Усвоенная животным «познавательная карта» подкрепляется ожиданием, а не самим по себе удовлетворением органической потребности. В значительной степени благодаря Толмену в американской психологии 30 - 40-х гг. стало привычным трактовать человека как большую белую крысу, «погруженную в мысли». В XX в. представители бихевиоризма, отстаивая детерминистическое объяснение механизмов построения поведения, вводили «промежуточные переменные», связанные с познавательным и мотивационным факторами.

Халл ввел понятие машинообразной целесообразности поведения и считал, что человека можно рассматривать в качестве робота, машинообразно поддерживающего свое существование. Живая машина у Халла способна изменять свое поведение соответственно изменяющимся условиям. Такие машины механике неведомы.

Основной идеей Скиннера была роль обратной связи при управлении поведением. Концепция Скиннера заложила основы программированного обучения, она вводила принцип членения процесса решения учебной задачи на отдельные операции, каждая из которых контролируется подкреплением, служащим сигналом обратной связи.

Вторым ведущим направлением развития психологии в XX в. является *фрейдизм,* названный по имени Зигмунда Фрейда (1856-1939), австрийского врача, психопатолога и психолога. Сам Фрейд обозначал это направление термином «психоанализ». Открытием Фрейда было подсознание — как источник первичных стимулов человеческого поведения. Следовательно, с одной стороны, психоанализом называется общая теория механизмов человеческого подсознания, имеющая широкое значение и служащая основой для целостного понимания человека. С другой стороны, психоанализом называется система специальных методов, с помощью которых можно исследовать подсознание человека с целью излечения нервных и психических болезней.

Среди исследований, устремленных к познанию самого сложного и интимного в организации психического мира человека, выделяются работы основоположника психоанализа Зигмунда Фрейда, ближайших его соратников А. Адлера и К. Юнга, неофрейдистов: К. Хорни, Э. Фромма и других.

З. Фрейд в своем учении отказался от традиционного разделения духовного и телесного и наполнил новым содержанием понятие психики, психического мира человека. Он попытался заглянуть внутрь «кипящего котла» души человеческой и выявить, какие же там идут процессы и как они влияют на душевное и психическое здоровье человека.

В созданной Фрейдом системе анализа душевной жизни человека было раскрыто влияние неосознаваемых личностью влечений, интересов, мотивов на ее поведение, на представление о самой себе и других людях. На материале из психиатрической практики были прослежены сложность и многоплановость структуры личности, значение внутренних конфликтов и кризисов в ее развитии, последствия неудовлетворенных желаний.

Третьим значительным и широко распространенным направлением в психологии XX в. является *гуманистическая психология.* Среди ее основателей — К. Роджерс (1902-1987) — один из самых влиятельных психологов нашего века. В гуманистическом подходе заложены идеи экзистенциальной (existentia — лат. «существование» и восточной философии: дзен буддизма, например. В центре гуманистической концепции находится личность — «Я» каждого человека, его право быть самим собой, сохранять свою целостность и уникальность, быть свободным в выборе решений, творить свою жизнь и нести за нее ответственность. Для гуманистического подхода характерна ориентация на саморазвитие личности, глубокое уважение к ее индивидуальной позиции. Поэтому психотерапевтический метод К. Роджерса так и называется «клиент-центрированная терапия», т. е. терапия, ориентированная на

клиента, предусматривающая недирективный стиль общения.

Этот метод подразумевает возникновение глубокого личностного контакта, признание безусловной ценности каждого человека, полное его принятие. В этих условиях личность становится открытой по отношению ко всему реальному жизненному опыту, реализуя таким образом свою гибкость и свободу.

К. Роджерс в одной из работ писал, что как бы психотерапевту не было приятно продемонстрировать свою эрудицию и ум, он все же поступит лучше, если положится на клиента и будет двигаться в том направлении, которое изберет последний, поскольку только клиент на самом деле знает, в чем заключается его собственная проблема.

Существует пять основных принципов гуманистической психологии. Первый заключается в том, что человек является целью этого направления, а не средством, как в бихевиоризме. Второй связан с рассмотрением собственно человеческих свойств и отношений: любви, свободы, ответственности, веры — как основополагающих. Третий принцип состоит в том, что гуманистическая психология отказывается быть биологической наукой, а становится наукой по типу гуманитарной. Четвертый принцип признает, что истинная сущность человека заключается в его добром начале. И, наконец, гуманистический метод есть отказ от принципа гомеостаза, поскольку он исходит из принципа саморазвития личности.

В настоящее время гуманистический метод является наиболее признанным методом психологии и психотерапии во всем мире.

Выдающиеся представители отечественной психологии Б. М. Теплов, Л. С. Выготский, С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев, А. Н. Леонтьев, Б. Ф. Ломов предложили свой, тоже глубоко гуманистичный подход к исследованию психического мира человека — *личностно-деятельностный.* Они рассматривают человека как личность и индивидуальность со всеми присущими ей особенностями, включенную в активную созидательную деятельность.

Давайте попробуем, опираясь на рассмотренные подходы, представить особенности психического мира человека:

пространство психического мира, как бы поле, на котором разворачивается психическая жизнь человека;

динамика движения психических процессов, состояний во времени, *психологическое время;*

содержание, которым наполнено психическое пространство (информация, сигналы, символика);

индивидуализация психического мира — реализуется в процессах переживания;

отношение к себе и другому человеку, вхождение психического мира другого человека в мой психический мир;

энергетический заряд, который активизирует мой психический мир.

А теперь рассмотрим более подробно каждую составляющую психического мира человека.

Пространство психического мира состоит как бы из двух плоскостей — *сознательного* и *бессознательного.* З. Фрейд впервые обратил внимание на огромную роль бессознательного в психической жизни человека. Раньше считалось, что в бессознательном происходят только физиологические процессы, а все психическое — это сфера сознательного. З. Фрейд же показал, что сознание — это лишь вершина айсберга, возвышающаяся над большим основанием бессознательного. Роль сознания, по З. Фрейду, состоит в том, чтобы упорядочить бессознательное, отграничить возможное от невозможного, желаемое от действительного, настоящее от прошлого и будущего, реальное от нереального. В бессознательном, в отличие от сознательного, воспринимаемый мир сливается с переживаниями человека, его отношением к этому миру, что делает невозможным контроль действий и оценку их результатов. В бессознательном прошлое, настоящее и будущее могут причудливо переплетаться (например, в сновидении). Что же относится к сфере бессознательного:

надсознательное — вершина творческого процесса, творческая интуиция, благодаря которой происходит внезапное озарение;

неосознаваемые мотивы и смысловые установки, обуславливаемые имеющим личностный смысл желаемым будущим;

регуляция автоматизированных и непроизвольных действий, опирающаяся на прошлый опыт поведения в подобных ситуациях (навыки ходьбы, письма и тому подобное);

психические явления, находящиеся на подпороговом уровне чувствительности.

В бессознательном заложены глубокие генетические корни. К. Юнг считал, что существуют глубинные образования, которые он назвал архетипами. Архетипы — общечеловеческие первообразы — лежат в основе символики творчества, различных ритуалов, сновидений и комплексов. В архетипах

запечатлен передающийся по наследству опыт предшествующих поколений.

Итак, в психическом пространстве причудливо переплетаются сознательное и бессознательное. Это находит отражение в разделении психического пространства личности на три взаимосвязанных области, или, как писал З. Фрейд, на три царства — «Сверх Я», «Я» и «Оно».

«Оно» — бессознательная система, в основе которой лежат субъективные потребности биологического или эмоционального порядка. «Оно» управляется принципом удовольствия, ему присуще изначальное стремление к наслаждению.

«Я» — сознательная система, регулирующая процесс взаимодействия с внешним миром, часто «Я» уходит вглубь бессознательного, благодаря чему осуществляется синтез глубинных неосознанных влечений и требований общества.

«Сверх Я» — своеобразная моральная цензура, содержанием которой являются нормы, запреты, принятые личностью — это ее совесть. В «Сверх Я» также сочетаются сознательное и бессознательное.

Как писал З. Фрейд, можно сказать, что «Я» в душевной жизни представляет здравый смысл и благоразумие, а «Оно» — неукротимые страсти. Между «Я» и «Оно» устанавливаются отношения постоянной напряженности. Фрейд сравнивает отношения «Я» и «Оно» с отношениями наездника и лошади. Лошадь дает энергию для движения, наездник обладает преимуществом определять цель и направление движения сильного животного. Отношения между «Я» и «Оно» далеко не идеальны. Известная поговорка предостерегает от служения двум господам. Бедному «Я» еще тяжелее: оно служит трем строгим властелинам, стараясь привести к согласию их притязания и требования. Эти требования все время расходятся, порой кажутся несовместимыми — не удивительно, что «Я» часто не справляется со своей задачей.

Тремя тиранами являются: внешний мир, «Сверх Я» и «Оно». Человек переживает напряженность отношений между «Я» и «Оно» как состояние беспокойства, тревоги. Если «Сверх Я» устанавливает, что «Я» нарушает требования общества, человек испытывает чувство вины. Таким образом, психической жизни человека сопутствуют постоянные конфликтные состояния. Именно «Я» должно смягчать и разрешать эти конфликты. Регуляция происходит на основе так называемых *«механизмов психологической защиты»,* которые связаны с реорганизацией осознанных и неосознанных компонентов системы ценностей.

Защитные механизмы — это способы организации временного душевного равновесия, необходимого для борьбы с трудностями жизни.

К механизмам психологической защиты Фрейдом отнесены регрессия, изоляция, проекция, идентификация, сублимация, рационализация, отказ.

Коротко о сути этих защитных механизмов. *Регрессия* представляет собой психический синтез травмирующих впечатлений на основе глубинных детских переживаний. М. Зощенко в своей книге «Повесть о разуме» пишет: «С трепетом я переживал свои воспоминания. С трепетом вспомнил мою юношескую жизнь. Мои первые шаги. Мои первые любовные встречи. Да, нет сомнения — я избегал женщины. Я избегал и одновременно стремился к ней. Я стремился к ней, чтобы бежать от нее, устрашенный ожидаемой расплатой. Сцены из младенческой жизни разыгрывались в мои взрослые годы... Меня страшило то, что страшило младенца... Я вспомнил сцену убийства, виденную мной в детстве... » Благодаря регрессии формируются эмоциональные, психологические барьеры, которые человек часто преодолевает с большим трудом, иногда с помощью психологов и психотерапевтов.

Изоляция — уход от общества, от других людей, погружение вглубь себя; иногда приводит к трагическому финалу.

Проекция — перенос на другого человека своих эмоциональных состояний. Говорят: выместил зло на ком-нибудь или прилип к кому-нибудь, как банный лист.

Идентификация — отождествление себя с любым человеком (психотерапевтом, врачом...), в ней часто могут объединяться страх и любовь.

Сублимация — перевод грубых, плотских влечений в сферу чувств и возвышенных интересов. Сублимация, по мнению Фрейда, способствует переливу энергии в творческие процессы.

Рационализация — поиск разумной основы поведения, оправданий импульсивным поступкам.

Отказ — бессознательное игнорирование событий во внешнем или внутреннем мире. Иногда этот вид защиты называют сенсорной, или перцептивной глухотой. Человек как бы перестает слышать и видеть то, что очень сильно на него эмоционнально воздействует. Встречается довольно часто, особенно в отношениях руководителей с подчиненными. Начальник выговаривает или читает длинные нравоучения, а человек отключился и не слышит его, и включается только при возгласе: “Ты что, оглох

что ли?» Да, действительно, «оглох и ослеп», но это — способ психологической защиты от воздействия другого человека.

Все происходящее в психическом пространстве находится в постоянном, противоречивом, диалектическом движении и развитии, имеет определенную протяженность, т.е. характеризуется показателями времени.

Время в психологии — понятие многоплановое. С чем оно связано? Прежде всего с влиянием биологических ритмов на динамику психических процессов. Восприятие и оценка временных интервалов меняются в зависимости от состояния. Например, в экстремальной ситуации нарушается восприятие времени — то кажется, что оно тянется вечно, то проносится мгновенно...

Существуют также личностно-психологические особенности восприятия времени. Так, сангвиники и холерики недооценивают время, им его всегда не хватает, они постоянно спешат и все равно опаздывают. Флегматики переоценивают время, не спешат и не торопятся. Меланхолики наиболее точно оценивают временные интервалы, поэтому более четко распределяют свое время.

На социально-психологическом уровне происходит отражение социального времени, специфичное для различных социальных общностей, культурно-исторических условий. В историческом масштабе очень важны закономерности осознания личностью исторического прошлого и будущего, а также взаимосвязь этого осознания с собственным прошлым и будущим, возможность преодоления ограниченности индивидуальной жизни в разных ее формах: вера в бессмертие души или понимание своей роли и места в развитии человечества.

Последнее тесно связано с понятием психологического времени, т. е. отражения в психическом мире человека системы временных отношений между событиями его жизненного пути. Что же включает в себя *психологическое время:*

оценку последовательности и скорости протекания различных событий жизни;

переживания сжатости и растянутости, ограниченности и беспредельности времени;

принадлежность событий жизни к настоящему и удаленность в прошлое или будущее;

осознание возраста, представление о вероятной продолжительности жизни.

Психологическое время не прямо отражает хронологию протекания событий в жизни человека, а определяется сложной системой взаимообусловленных межсобытийных связей типа «причина — следствие», «цель — средство»; изменениями, происходящими в психическом пространстве человека.

Поговорим немного об осознании возраста, о *психологическом времени* личности. Понятие «возраст» многопланово. Выделяют четыре его подвида: хронологический (паспортный), биологический (функциональный), социальный (гражданский) и психологический. Психологический возраст очень тесно связан с понятием психологического времени и прежде всего с тем, как человек оценивает во внутреннем мире свой возраст.

Мариэтта Шагинян писала: «Я была молода в свои восемьдесят пять лет. Я была так молода, что казалась сама себе моложе прежних двадцати лет». Некоторым молодым людям это высказывание кажется очень странным. Но на самом деле существует определенная закономерность в оценке своего возраста людьми разных возрастных групп. Так, в процессе эксперимента оценивали свой возраст молодые люди (от 20 до 40) и люди старшего возраста (от 40 до 60). Оказалось, что чем моложе человек, тем старше он себе кажется, и также, с переоценкой возраста, он воспринимает других. Девушка, которая не вышла замуж в 23 года, считает себя старой девой, а 30-летних и подавно стариками.

После 40 лет наблюдается обратная тенденция — люди обычно воспринимают себя моложе, чем они есть на самом деле. И чем старше они становятся, тем больше молодеет у них душа, вот только, к сожалению, биология напоминает человеку о его возрасте.

Психологический возраст имеет некоторые характерные особенности:

измеряется по «внутренней шкале отсчета» каждой индивидуальности;

в некоторых пределах обратим, т.е. человек может молодеть и стареть за счет увеличения удельного веса психологического будущего или уменьшения психологического прошлого;

может не совпадать в разных сферах жизнедеятельности человека (в личной жизни, в деловой сфере);

может сопровождаться психологическими кризисами в определенные возрастные периоды.

Возрастные кризисы — это как бы «поворотные пункты», психологические переломы на жизненном пути человека. В каком же хронологическом возрасте возможны эти переломы?

В детстве — 6-7 лет; у подростков — 12-14 лет; у юношей — 18-19 лет, 25-26 лет. А далее переломы наступают каждое десятилетие — 30, 40, 50 и так до 70, а потом через каждые 5 лет. Человек как бы

подводит итоги своей жизни за десятилетие и строит планы на будущее. Психологический кризис у 40-летних оценивается как кризис середины жизни. Сила этого кризиса определяется тем, насколько велико расхождение между целями, задумками, планами, поставленными в молодости, и тем, как они реализованы. Кризис середины жизни помогает человеку переосмыслить прожитую часть жизни и наметить перспективу жизни так, чтобы оставаться активным и нужным людям.

М. Зощенко в «Повести о разуме» оценивает случай с человеком, который попал в автомобильную катастрофу — ему рассекли верхнюю губу и сразу отвезли в больницу. Женщина-хирург в присутствии больного, который не мог говорить из-за травмы, спросила сопровождавшего его друга: «Сколько ему лет?» Тот ответил: «40 или 50, какая разница?» Женщина-врач сказала: «Если 40 — будем делать пластическую операцию, если 50, то зашью так».

Пострадавший делал отрицательные жесты и показывал четыре пальца (что ему 40). Больному сделали пластическую операцию. Все прошло хорошо, шрам был невелик, но моральное потрясение оказалось сильным.

Человек позабыл о том, что его задела машина, его потрясение было в другом — он не мог забыть слова хирурга о пятидесятилетних людях, которым можно зашивать губы так, как иной раз зашивают матрацы, стегая грубой ниткой через край. Вот эта душевная боль стареющего человека осталась у него надолго.

На протяжении своей жизни человек переживает пять основных периодов: рождение, созревание, зрелость, старение и старость. Каждый возрастной период имеет свои особенности (они достаточно подробно описаны в литературе)*. Нам бы хотелось остановиться только на некоторых проблемах.

* См.: Рыбалко Е. Ф. Возрастная психология. Л.: Изд-во ЛГУ, 1990.

В творческой профессиональной деятельности выделяются несколько фаз: старт, кульминация (пик) и финиш.

Как показали исследования американских и советских психологов, существуют два профессиональных пика. Первый пик приходится на возраст 30-35, когда «умы свежи», человек делает открытия, изобретения, предлагает что-то совершенно до него неизвестное. Второй пик связан с мудростью, зрелостью человека, имеющего большой жизненный опыт — возраст 50-60 лет; такой человек способен на обобщения, создание своей школы, может быть мудрым организатором и руководителем.

Человек как индивидуальность, личность развивается постоянно, хотя некоторые психофизиологические функции подвержены процессу старения: зрение, слух, непроизвольная память и внимание, время реакции.

Любому человеку обязательно надо знать психологические особенности каждого возрастного периода: неустойчивость и максимализм молодежи; высокая работоспособность и профессионализм взрослого человека; повышенная обидчивость, интерес к общению, утомляемость людей старшего возраста.

Каким же содержанием наполняется *психическое пространство?* Прежде всего — это информация, которую человек получает из внешнего и внутреннего мира. Она представляется в виде образов, слов, невербальных знаков. Информация может быть накоплена в долговременной памяти человека, и он на нее опирается в своей жизни и деятельности, а может быть текущей или, как говорят, оперативной, необходимой для разрешения внезапно возникающих ситуаций и проблем. Информация находится в движении, вовлекается в мыслительную деятельность человека, передается другим людям. Очень важным моментом является организация информации во времени и пространстве.

Кроме информации в непосредственном ее восприятии, у человека имеются некоторые продукты переработки информации: сигналы, мифы, коды, в которых в концентрированном виде накапливается в психическом пространстве определенное содержание. Большую роль играет символика — знаки, отражающие закрепленное традициями или отношениями содержание. Символ больше всего соответствует обозначаемому предмету, важным его свойством является исторически сложившееся содержание, которое нельзя просто так изменить. В психоанализе символ трактуется в связи со склонностями людей к мифотворчеству, т.е. созданию и усвоению определенных образов, помогающих воспринимать и объяснять происходящие в мире события. Существует общечеловеческая, национальная, групповая символика, закрепленная в условных знаках, ритуалах, традициях и обычаях. К. Юнг связывает символику с проявлением и раскрытием через нее глубинных архетипов. Так, в нашем обществе за 75 лет существования сложилось глубинное подсознательное психологическое

содержание, проявляющееся в определенных мифах, которые быстро преодолеть невозможно. В содержание психического входит также и символика поведения, или невербальное поведение (жесты, мимика, позы), которое мы расшифровываем при общении с другим человеком (подробнее об этом во втором разделе книги).

Индивидуализация психического мира — это реализация индивидуальности человека, его неповторимости, оригинальности. Все впечатления, воздействующие на человека, проходят через его внутренний мир, имеющий свое содержание, свои особенности, одним словом, субъективный. Одно и то же событие, произведение искусства оценивается субъективно, что вполне естественно и, наоборот, противоестественно стремление заставить всех людей видеть и поступать одинаково, подогнать всех под одну мерку. Более подробно об индивидуальности и психологическом портрете человека мы расскажем несколько позже. А сейчас о переживании. Давайте задумаемся над самим словом — *переживание.* Человек любое событие переживает, включается в него, пропускает его через себя.

В психологии переживание рассматривается в нескольких значениях: эмоционально окрашенное состояние, возникающее в психическом мире человека под влиянием внешних и внутренних воздействий;

процесс выбора человеком мотивов и целей деятельности, сопровождающийся наличием стремлений и желаний;

форма активности, возникающая при крушении идеалов и ценностей и проявляющаяся в переосмыслении своего существования, иногда приводящая к психологическому кризису.

Переживания помогают человеку обрести личностный смысл происходящих событий, через них идет процесс индивидуализации психического мира человека. Наверное, можно сказать, что человек, переживший горе, беду, будет лучше понимать беды и горести другого. Но вместе с тем не каждое переживание оставляет глубокий след в душе человека.

Очень важным фактором, активизирующим психическую жизнь человека, является *энергетический заряд, психическая энергия.* З. Фрейд писал, что должна существовать особая энергия, которую нужно положить в основу душевных процессов. Сам он считал главным видом стимулирующей энергии либидо, т. е. сексуальную энергию. Наука пока еще не нашла главных источников психической энергии.

Человек не один в мире, он живет в обществе и постоянно вступает в контакт с другими людьми, поэтому в психический мир каждого из нас постоянно входят другие люди, занимают там определенное место, создают нам хорошее или плохое настроение. Известный психоаналитик К. Хорни отмечала, что люди, взаимодействуя друг с другом, образуют некое социально-психологическое поле. Каждый человек имеет потребность в некотором количестве контактов, направленных на реализацию любовных, дружеских, товарищеских чувств. К. Хорни разделила потребности на три типа: направленные к людям, против людей и от людей. У большинства людей доминирует обычно какой-то один тип потребностей, благодаря чему различаются и психологические типы характера: по контактности, агрессивности, замкнутости, открытости. Но все эти потребности человек может реализовать только в обществе и через других людей. В одних ситуациях человек принуждается к постоянному общению и уступчивости, в других — к борьбе и доминированию, в третьих — к изоляции.

В зависимости от того, как именно деформируется социальное равновесие, в нем начинает усиливаться один из элементов «основного беспокойства» — страх, беспомощность, враждебность, чувство покинутости и одиночества. К. Хорни дала характеристику трем социальным типам.

Уступчивый тип направлен к людям, для него характерно стремление присоединиться к группе, к более влиятельной, сильной личности, свои агрессивные стремления он подавляет, но не очень любит людей.

Агрессивный тип направлен против людей, имеет представление о жизни как о борьбе всех против всех, другие люди для него враги. Главное для него — победа и контроль над другими, никому не доверяет. Привязанности и симпатии рассматривает как слабости.

Разобщенный тип направлен от людей, у него возникают эмоциональные барьеры по отношению к другим людям. Близкие контакты вызывают у него тревогу, он старается подавить свои эмоции и воздержаться от оценки других людей.

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

«Родитель» является источником социальной преемственности, он включает в себя социальные

установки поведения, усвоенные из внешних источников, преимущественно от своих родителей и других авторитетных лиц. С одной стороны, это набор полезных, проверенных временем правил и руководств, с другой — вместилище предрассудков и предубеждений.

«Взрослый» — источник реалистичного, рационального поведения; это состояние, кстати, не связано с возрастом (вспомните детей, взрослеющих после какой-нибудь трагедии). Будучи ориентирован на объективный сбор информации и полную ответственность за свои поступки, «взрослый» организованно, адаптивно, разумно действует, хладнокровно оценивая вероятность успеха и неуспеха этих действий.

«Дитя» — эмотивное начало в человеке; это состояние «Я» включает все импульсы, естественно присущие ребенку: доверчивость, нежность, изобретательность, но также капризность, обидчивость и т. д. Сюда также входят ранний детский опыт взаимодействия с окружающими, способы реагирования и установки, принятые в отношении к себе и другим («Я — хороший, другие ко мне придираются» и т. д.). Внешне Д выражается, с одной стороны, как детски непосредственное отношение к миру (творческая увлеченность, наивность гения), с другой — как архаичное детское поведение (упрямство, легкомыслие и т. п.).

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

В жизненной перспективе эго-состояние развивается у человека в такой последовательности: у новорожденного на эмоционально-чувственной основе сразу же начинает формироваться «детское» состояние «Я» (здесь важен тактильный, визуальный и голосовой контакт с ребенком как форма признания факта его существования); затем развивается «родительское» состояние «Я» на базе подражания поведению родителей и воспитателей (здесь важно наличие наблюдаемых поведенческих моделей, в частности, видимое со стороны поведение родителей по отношению к братьям, сестрам, остальным членам семьи, другим людям и объектам вообще), включая свойственные им формы признания ценности людей и объектов; наконец, «взрослое» состояние «Я», хронологически заземленное в детстве, складывается по мере поиска растущим ребенком смысла в окружающей действительности, в значениях той научно-практической парадигмы, которая свойственна данному обществу, эпохе и ближайшей социальной микросреде. Признание «взрослого» в человеке осуществляется обществом (но через своих живых представителей!) путем наделения его различными символами социального успеха, открывающими путь к исполнению разнообразных должностных и профессиональных ролей.

Жесткое преобладание одной из позиций в человеке имеет свои минусы. Те, в ком превалирует «родитель», стараются постоянно давать советы и наставления, донимают окружающих различными указаниями. У «взрослого» серьезность и объективизм могут оборачиваться некоторой холодностью и сухостью. У «дитя» эмоциональность и неустойчивость порождают снисходительность к себе, самонадеянность, хвастливость. Оптимальным считается вариант, когда в человеке присутствуют все три состояния в равных пропорциях, что встречается крайне редко.

Само по себе наличие трех состояний, естественно, сказывается и на коммуникациях людей. Вступая в контакт с другим человеком, мы обычно неосознанно выбираем одну из трех позиций.

Так, выступая с позиции Р, мы начинаем учить, критиковать, направлять, оценивать, упрекать, осуждать; становимся людьми, знающими все на свете и имеющими на все свою точку зрения. Мы не сомневаемся ни в чем, за все отвечаем, со всех требуем, но в то же время всех защищаем, утешаем и т.д.

Выступая с позиции В, мы трезво мыслим, тщательно взвешиваем, логически анализируем, не поддаемся настроениям, не комплексуем и т. п.

Действуя в рамках Д, мы становимся безудержными, непредсказуемыми, бунтующими, протестующими, нелогичными, импульсивными, послушными, лживыми и т. п. Мы можем плакать, смеяться, гневаться и даже топать ногами...

Умение правильно распознавать позицию партнера по общению, выбирать и гибко менять свою позволяет достичь успеха в коммуникациях, улавливать скрытый смысл сказанного.

Глава 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ

Главные элементы психологической культуры человека: познание себя и другого человека. Хотим ли мы узнать и нужно ли нам знать, понимать себя и другого человека?

Андре Моруа писал: «Люди так любят слушать, когда о них говорят, что даже пересуды по поводу их недостатков приводят их нередко в восторг». Втайне каждый человек хочет узнать о своих психологических особенностях, проверить у психолога, насколько верно он думает о себе. Однако не всегда мы можем публично признаться в таком желании, поэтому для возникновения доверительного отношения между психологом и пациентом необходима гарантия сохранения тайны обследования.

Если же искать ответ на вторую половину вопроса — надо ли нам знать о себе, то он может быть только утвердительным. Когда человек научится разбираться в своем сложном психическом мире, ему станет намного легче решать трудные жизненные проблемы, вступать в общение с людьми, получать от них помощь и внимание. Любой человек, зная о своих положительных и отрицательных свойствах, может использовать плюсы и нивелировать минусы, прогнозировать и регулировать свое поведение.

Знание о себе важно еще и потому, что, основываясь на умении провести психологический анализ своих индивидуальных особенностей, мы можем более сознательно проанализировать поведение и психологические свойства другого человека.

Часто человек просто очень плохо представляет, из каких свойств складывается психологический портрет. Когда мы пытаемся составить характеристику человека, на ум прежде всего приходят его поведенческие свойства, а также — «морально устойчив, пользуется авторитетом в коллективе».

В данной главе мы предлагаем описание и анализ основных психологических характеристик. Давайте попробуем составить свой психологический портрет и взглянуть на окружающих людей другими глазами.

Психологический облик человека очень многообразен и определяется как врожденными свойствами, так и приобретенными в процессе воспитания, обучения, овладения материальной и духовной культурой общества.

Академик Б. Г. Ананьев, создавший ленинградскую школу психологов, в своих работах очень много внимания уделял диалектике индивидуального развития человека. Он обосновал, что каждый человек обладает *яркой индивидуальностью,* которая является интегральным свойством, объединяющим его природные и личностные особенности. Через индивидуальность раскрываются: своеобразие личности, ее способности, предпочтительная сфера деятельности. В индивидуальности выделяются *базовые и программирующие свойства.* К базовым относятся темперамент, характер, способности человека. Именно через базовые свойства раскрываются динамические характеристики психики (эмоциональность, темп реакций, активность, пластичность, чувствительность) и формируются определенный стиль поведения и деятельности личности.

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

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

Б. Г. Ананьев представлял индивидуальность как единство и взаимосвязь свойств человека как *индивида, субъекта деятельности* и *личности.*

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

Интеграцией природных свойств являются темперамент и задатки. Индивид себя формирует и реализует в деятельности. Понимание человека *как субъекта деятельности* включает три основных компонента: сознание как отражение действительности; деятельность как преобразование реальности и творчество как создание чего-то нового и оригинального. В деятельности формируются: познавательная сфера психики (восприятие, память, мышление, внимание), волевая и эмоциональная.

Исходными характеристиками для *личности* являются статусно-ролевые и ценностные ориентации, на базе которых формируются мотивация и направленность, характер человека.

Индивидуальность человека представляет собой сложную структуру, которая есть целостное

образование с определенной организацией свойств. Функционирование такого образования возможно лишь при взаимодействии различных свойств, являющихся компонентами этой структуры. Мы предлагаем рабочую модель структуры индивидуальности. Зачем она нужна? Она поможет наглядно увидеть, из каких свойств складывается индивидуальность человека и как они распределяются по уровням (рис. 2).

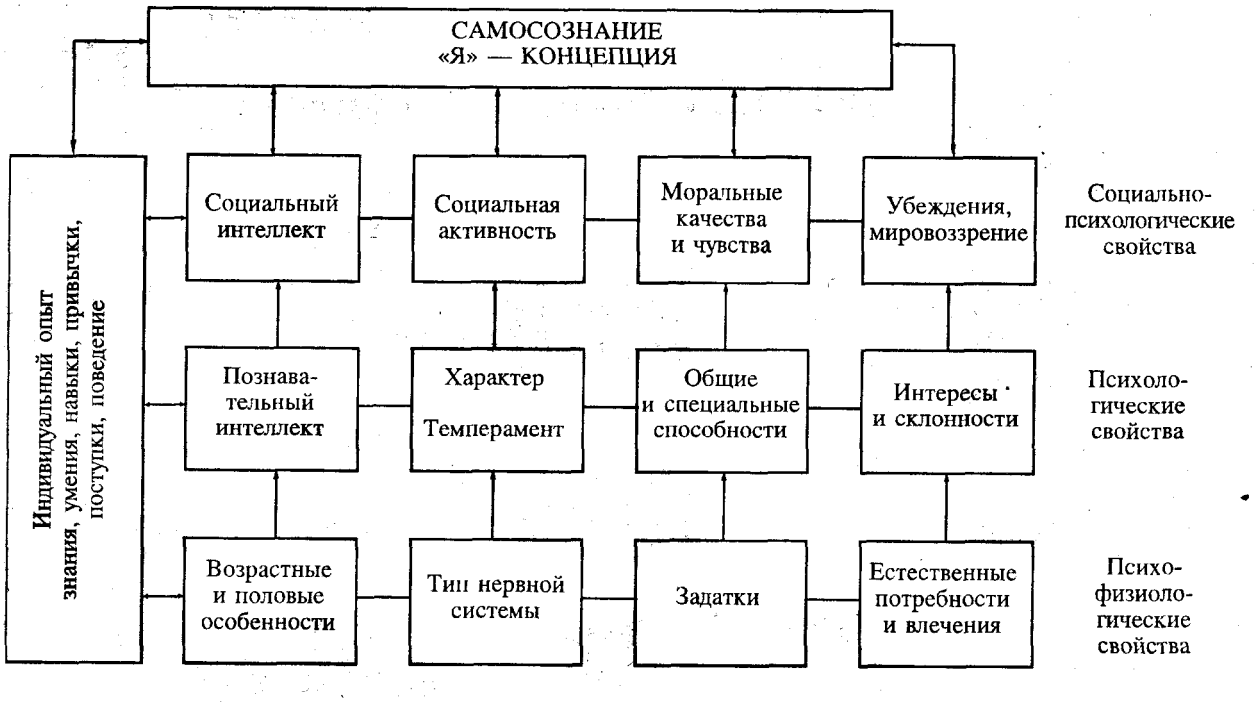


Рис. 2. Структура индивидуальности

Первым уровнем является природная основа (психофизиологический уровень), вторым — психологические свойства личности и третьим, самым высоким — социально-психологические свойства. Базовым блоком в структуре личности является индивидуальный опыт личности, в котором реализуются в знаниях, умениях, навыках, привычках и поступках свойства личности. Управляющим блоком в этой системе является самосознание.

Все выделенные уровни в структуре индивидуальности интегрируются в единое целое по следующим признакам:

1. Субординационному, или иерархическому, при котором более сложные и общие социально-психологические свойства подчиняют себе более элементарные и частные психофизиологические и психологические свойства.

2. Координационному, при котором взаимодействие осуществляется на паритетных началах, допускающих ряд степеней свободы для коррелируемых свойств, т. е. относительную автономию каждого из них (Б. Г. Ананьев).

Основные блоки, которые можно выделить в этой структуре:

1. Индивидуально-психологические особенности человека. К ним относятся свойства и тип нервной системы, темперамент, определяющий динамическую сторону личности, и характер, определяющий устойчивую сторону личности.

2. Общие и специальные способности человека, имеющие природную основу в свойствах нервной системы и задатках.

3. Структура интеллекта как целостное многоуровневое образование, складывающееся из определенных элементов познавательной деятельности человека.

4. Направленность личности, в основе которой лежит определенная иерархия потребностей, интересов и убеждений.

5. Социальные свойства личности, включающие моральные качества и социальную активность.

На основе оценки свойств личности можно составить *психологический портрет* — свой собственный и другого человека. В психологический портрет обычно включают: темперамент; характер; способности; направленность, ее виды (деловая, личностная, коммуникативная); интеллектуальность — степень развития и структура интеллекта; эмоциональность — уровень реактивности, тревожности,

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

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

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

Индивидуальность человека может раскрываться ярко, многогранно, и тогда говорят о яркой личности, а бывает, что человек никак себя не проявляет, и тогда возникает мнение, что он безликий, незаметный. А происходит это потому, что человек не смог достаточно понять себя, закомплексовал, вот он и воспринимается как безликий, лишенный индивидуальности. На самом же деле не может быть нормального человека без личности и индивидуальности. Весь вопрос заключается в том, как развить и раскрыть свою индивидуальность, найти и выразить себя!

В этом разделе нашей книги мы хотим раскрыть основные компоненты, из которых складывается психологический портрет индивидуальности, и предложить психологические методики, которые помогут определить степень развития тех или иных качеств человека.

Начнем изучение психологии индивидуальности с природной основы — психофизиологии, затем познакомимся с характеристиками базовых и программирующих свойств и, наконец, перейдем к роли творчества в индивидуальном развитии человека.

БИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПСИХИКИ

Феномен появления человека разумного и его уникальной психики вызывает многочисленные споры и рождает различные гипотезы. Кто-то считает возможным появление человека только благодаря Богу. Кто-то ищет естественные пути появления человеческой психики. Эти последние пытаются найти общее и отличное в психике человека и животного и таким образом найти пути развития человека, т. е. изучают *филогенез* (от греч. phyle — род и genos — происхождение) — процесс возникновения и эволюции психики, поведения и сознания; также пытаются проследить формирование психики отдельного человека в течение его детства, т. е. изучают *онтогенез* (от греч. ontos — сущее, genesis — рождение). Понятно их пристальное внимание к историческому и индивидуальному развитию нервной системы и мозга, являющегося основным органом психики. Но кроме нервной системы и мозга также приходится учитывать особенности исторического и индивидуального развития организма человека в целом. Поэтому изучающие развитие психики обращаются зачастую к антропологии — науке о происхождении человека, соматологии — науке о типах телосложения, физиологии и эндокринологии — науке о работе желез внутренней секреции.

Нервная система. Нейроны

Мозг можно назвать самым сложным из известных нам явлений. Но и он представляет из себя ткань, состоящую из простых клеток. Правда, клетки мозга — нейроны — особенные; их отличают характерная форма, способность наружной мембраны (оболочки) генерировать нервные импульсы и наличие уникальной структуры — синапса, служащего для передачи информации от одного нейрона к другому. Строение и принципы работы нейронной клетки у кошки, улитки, человека удивительно похожи. Поэтому особенности строения нервной клетки изучались на низших животных.

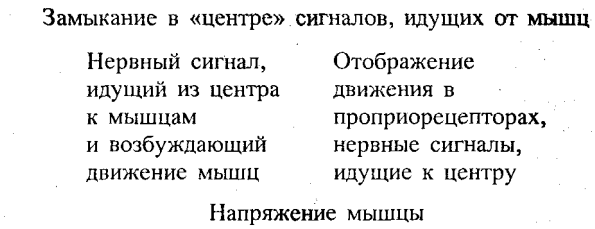
Любой нейрон состоит из тела клетки сферической или пирамидальной формы, *дендритов* — тонких трубчатых выростов, многократно разветвляющихся, и *аксона* — самого длинного и тонкого отростка, превышающего по длине в несколько раз размеры тела клетки и ветвящегося на конце. Дендриты принимают идущие от других клеток сигналы, аксон передает сигналы от клетки другим. Информация передается от одной клетки к другой через специальные места контакта — *синапсы.* Синапсы напоминают небольшие наросты или бляшки на теле клетки. Синапс передающей клетки выделяет

вещество, называемое *нейромедиатором,* которое служит посредником для передачи сигнала на принимающую клетку. Нейромедиатор как бы замыкает цепь, осуществляя химическую передачу информации. Внутри клетки информация распространяется следующим образом.

Все живые клетки обладают свойством полярности. Внутри клетки существует относительный недостаток положительно заряженных частиц, а во внеклеточном пространстве положительных и отрицательных ионов примерно равное количество. Поэтому клетка отрицательно заряжена относительно наружной стороны. Но нейроны способны применять внутренний отрицательный потенциал. При воздействии медиатора, выделяемого синапсом передающей клетки, свойства оболочки принимающей клетки меняются: оболочка выпускает отрицательные заряды во внеклеточное пространство. И менее чем за 1/1000 секунды клетка становится положительно заряженной. Этот кратковременный переход от отрицательного состояния клетки к положительному называется нервным импульсом. Нервный импульс распространяется вдоль аксона как волна.

Нервные системы примитивных беспозвоночных представляют собой нейроны, объединенные в группы — ганглии. Каждый ганглий обычно содержит от 500 до 1500 нейронов. Простейшей схемой, посредством которой природа объединяет клетки в нервную систему, является *рефлекторная дуга.* Она состоит из групп нейронов, идущих от *сенсорных* клеток, специализированных на восприятии информации из внешней среды, к клеткам-посредникам, и групп нейронов, идущих от центра к органам движения или действия. Рефлекторная дуга как элементарная часть нервной системы позволила организму осуществить принцип научения или приспособления к окружающей среде. Например, полезный рефлекс отдергивания руки от горячего предмета у человека осуществляется группой нейронов, идущих от чувствительных клеток кожи в центральную нервную систему, где информация «замыкается» и передается через нервные пути клеткам, активизирующим определенные группы мышц.

Последующие исследования показали, что понятие рефлекторной дуги нужно заменить понятием *рефлекторного кольца.* Выяснилось, что в мышце существуют чувствительные окончания, называемые *проприорецепторами.* Мышца, изменяя форму при движении, вызывает раздражение в проприорецепторах. Эти сигналы переключаются на клетки, управляющие движением мышц, и вносят изменения в состояние мышцы. Схематически этот процесс можно изобразить следующим образом:



[Схема взята из книги Н. А. Берштейна «О построении движения» (1947 г.)].

У более развитых организмов эволюция нервной системы происходила путем увеличения звеньев в цепи и, главным образом, увеличения числа и сложности связей клеток-посредников. Уже у животных, чуть более совершенных, чем медузы, наблюдается концентрация клеток-посредников в систему ганглиев (нервных узлов) и далее в единую *центральную нервную систему.* Если сопоставить количество нейронов, входящих в центральную нервную систему, — бывших клеток-посредников, и количество нейронов, осуществляющих передачу информации органам движения, т. е. периферической нервной системы, то разница оказывается впечатляющей. Нейронов в центральной нервной системе около 10^{10}; клеток мотонейронов (управляющих движением) — два-три миллиона. Таким образом, нашу нервную систему можно сравнить с организацией, где на каждого исполнителя приходится по тысяче начальников и секретарей. Как же функционирует, управляет этот «административный корпус»? Как он устроен?

Свойства нервной системы

Образы, картины поведения, как писал И. П. Павлов, представляют собой огромное разнообразие. Но так как наше поведение управляется нервной системой, есть возможность свести указанное разнообразие к ограниченному числу основных *свойств нервной системы.* Многолетние изучения

собак по методу условных рефлексов позволили И. П. Павлову выделить и описать эти свойства. С самых первых опытов бросалась в глаза разница в поведении собак: одни без сопротивления пили и оставались спокойными в новой для них экспериментальной обстановке, спокойно переносили приборы, прикрепляемые к их коже, а когда им при этом давали пищу, они ее сейчас же ели. А других днями и неделями, очень постепенно нужно было приучать ко всему этому. У первых условные рефлексы образовывались быстро, после двух-трех сочетаний, у вторых — через десятки повторений. И. П. Павлов предположил, что у первых сила раздражения — процесс сильный, а у вторых — слабый. У первых своевременно возникающий раздражительный процесс, как, например, при виде предлагаемой еды, постоянно противостоит второстепенным влияниям, оставаясь преобладающим. У вторых его силы не хватает для преодоления менее важных условий, которые действуют на основной раздражитель как тормоз.

Следующим свойством нервной системы, обратившим на себя внимание, было равенство или неравенство раздражения и торможения, позже названное *уравновешенностью.* Собаки с очень сильным возбуждением и слабым торможением (неуправляемые) плохо переносили опыты, где нужно было на один звук положительно реагировать (например, нажимать на педаль), а на похожий звук не реагировать вообще. Они выражали протест в виде лая и разрушительных действий. При этом четкого выполнения задания так и не удавалось добиться. Есть собаки, которые легко справляются с такими заданиями. У них возбуждение и торможение стоят на одинаково большой высоте, это нервная система — уравновешенная. Таким образом, **сильные** делятся на *уравновешенных* и *неуправляемых.* Но сильные уравновешенные тоже зачастую резко различаются по поведению. Одни подвижны, общительны .и реактивны. Другие, наоборот, малореактивны, малоподвижны, малообщительны и вообще медлительны. Основанием для такого различия является *подвижность нервной системы,* скорость образования условных рефлексов. Следовательно, сильные уравновешенные могут быть подвижными или иметь *инертную* нервную систему.

В выделенных четырех типах нервной системы И. П. Павлов увидел гениальное провидение Гиппократа*, уловившего в массе бесчисленных вариантов человеческого поведения капитальные черты. Выделение Гиппократом *меланхолика* из массы людей обозначало разделение людей на сильных и слабых. *Холерик* выделялся из группы сильных своей безудержностью, т. е. неспособностью усмирять свою силу, или преобладанием возбуждения над торможением. Здесь подтверждается принцип уравновешенности. А в сопоставлении *флегматика* и *сангвиника* проявлялось свойство подвижности нервной системы. Эти свойства обусловливают высшее приспособление организма к окружающим условиям. Значение **силы** нервных процессов видно, когда в окружающей среде появляются необычные, чрезвычайные события, раздражения большой силы. Когда возникает необходимость задержать, подавить эффект этого раздражения и выдержать чрезвычайное напряжение, проявляется важность равновесия нервных процессов. И так как окружающая среда постоянно колеблется, часто сильно и неожиданно, то оба процесса — и торможение и возбуждение — должны обладать высокой подвижностью: способностью быстро, по требованию внешних условий, давать преимущество одному раздражению перед другим, раздражению перед торможением, и наоборот.

* Подробнее о типах темперамента, описанных Гиппократом, в разд. Темперамент.

Теория И. П. Павлова о свойствах НС, как о ведущих параметрах организации поведения и физиологической индивидуальности предопределила ее исключительную перспективность, но в то же время вызвала серьезную критику, в частности за «оценочный подход». Для И. П. Павлова характерно стремление рассматривать основные свойства НС как шкалу, в которой один полюс с биологической точки зрения является положительным, а другой — отрицательным. Павлов считал, что такое качество, как, например, сила, является положительным свойством, а слабость нервной системы — дефектом организации. Глубокий теоретический анализ, проведенный Б. Н. Тепловым, позволил утверждать, что на каждом полюсе существует сочетание положительных и отрицательных сторон. Так, например, слабость нервной системы (невысокая выносливость нервных клеток) связана с высокой чувствительностью (способностью улавливать низкие по интенсивности сигналы, которые лежат ниже порога восприятия особей сильного типа), а сила нервной системы (выносливость) сочетается с низкой чувствительностью. Таким образом, оба полюса являются «конкурентоспособными» и одинаково жизнеспособными.

Мозг

У всех видов позвоночных головной и спинной мозг появляется в виде трубки толщиной в один клеточный слой. В передней части трубки появляются три утолщения или первичных мозговых пузыря. Из них развиваются задний мозг, средний и передний. Из переднего пузыря образуется больше всего отделов головного мозга, в том числе две камеры с левой и правой стороны, у которых и образуются полушария головного мозга. Структурам *переднего мозга* обычно приписывают «высшие» интеллектуальные функции. Главные доли переднего мозга получили названия по своему местоположению (в скобках указаны их главные функции): затылочная (зрение), височная (слух и речь), теменная (реакция на сенсорные стимулы и управление движениями), лобная (координация функций других областей коры). Полушария головного мозга различаются по функционированию аналогичных, параллельных отделов. Это явление было названо асимметрией головного мозга. Подтверждением служит наблюдение из повседневной практики. Большинство людей отдает предпочтение правой руке, управляемой левой половиной мозга. Лингвистические способности тоже связывают с левой стороной. Поэтому раньше считалось, что левое полушарие более важное, доминирующее, а правое — подчиненное. В последние годы стало ясно, что каждое полушарие обладает своими «особыми талантами». Если левое полушарие отвечает за оперирование словесной, знаковой информацией: чтение, счет, операции анализа, то правое доминирует в таких свойствах, как музыкальность, распознавание сложных зрительных образов, выражение и распознавание эмоций, операции синтеза, обобщения.

Средний мозг включает таламус и гипоталамус. В таламических полях и ядрах происходит переключение почти всей информации, входящей в передний мозг и выходящей из него. Гипоталамические ядра и поля служат передаточными (релейными) станциями для внутренних систем — они контролируют информацию о состоянии организма, поступающую от внутренних органов и вегетативной нервной системы.

Продолговатый мозг, мост, ствол и мозжечок образуют *задний мозг.* Поля и ядра моста и ствола мозга контролируют дыхание и сердечный ритм и имеют важнейшее значение для поддержания жизни. Мозжечок получает и модифицирует информацию о положении тела и конечностей. В мозжечке хранятся основные программы усвоенных двигательных реакций.

Самое простое движение, любая мысль человека регулируются сложной работой всего головного мозга.

От успешного функционирования мозга зависит способность того или иного существа воспринимать окружающее, адаптироваться к нему и жить в нем достаточно долго для того, чтобы произвести потомство и таким образом поддержать существование вида. Однако символические действия высшего порядка, которые производит человек, когда выполняет математические вычисления, преобразует мысли в устную или письменную речь, сочиняет музыку или стихи, рисует, танцует — есть результат необычных свойств человеческого мозга, которые еще предстоит постигать, хотя ученые давно пытаются проникнуть в эту тайну.

Историки науки отмечают, что мыслители прошлого, пытаясь объяснить, как работает мозг, искали аналоги в окружающем их материальном мире. Античный врач Гален одним из первых анатомировал мозг человека. Главными техническими достижениями его времени были водопровод и канализация, основанные на принципах механики жидкостей. Поэтому едва ли можно считать случайной убежденность Галена в том, что в мозгу важную роль играют заполненные жидкостью полости. Сегодня эти полости известны как система мозговых желудочков. Гален считал, что все физические функции тела, состояние здоровья и болезни зависят от распределения четырех жидкостей организма — крови, флегмы (слизи), черной и желтой желчи. Каждая из них имеет специальную функцию: кровь поддерживает жизненный дух; флегма вызывает вялость; черная желчь обусловливает меланхолию; желтая — гнев. Эта теория очень долго оставалась популярной.

В XVII в. пришло убеждение, что это можно объяснить с позиций механики. Немецкий астроном Иоганн Кеплер высказал мнение, что глаз действует, по сути, как обычный оптический инструмент.

В XVIII и XIX столетиях было установлено, что нервы и мышцы обладают электрической возбудимостью. Однако понимание того, что нервы и мышцы действительно работают, генерируя «животное» электричество, пришло далеко не сразу. Итальянский ученый Луиджи Гальвани разрешил эту проблему только в самом конце XVIII в., а немецкий биолог Эмиль Дюбуа-Реймон вновь вернулся к ней в начале следующего столетия. Ему и его сотрудникам впервые удалось измерить электрические потенциалы живых действующих нервов и мышц.

В XIX в. с развитием технических средств ведения войны увеличилось число ее жертв, и медики смогли определить точную локализацию повреждений мозга у солдат с несмертельными ранениями головы. Клинические наблюдения, позволяющие связать определенные психические нарушения с повреждением определенных участков мозга, по-прежнему служат основным источником важнейшей информации.

Австрийский анатом Франц Иосиф Галль сделал еще один шаг в вопросе о локализации сенсорных (чувствительных) и моторных (двигательных) зон мозга. Он предположил, что все умственные способности человека могут быть определены по расположению шишек на черепе, лежащих над соответствующими участками мозга. Эта, сегодня уже исчезнувшая наука, названная френологией, вскоре потеряла популярность. Аналогичная стратегия в изучении мозга животных оказалась более полезной. Как считали ее сторонники, функцию, за которую ответственна та или иная область мозга, можно выявить, если посмотреть, что произойдет при электрическом раздражении данной области. К концу XIX в. эти два исследовательских подхода — изучение последствий повреждения мозга и метод электростимуляции — позволили специалистам оценить функциональную роль отделов головного мозга, о которых мы говорили выше.

Задача нервной системы и мозга — регуляция жизнедеятельности организма и поведения человека. Основная нагрузка в регуляции поведения падает на головной мозг, в регуляции жизнедеятельности организма — на *вегетативную нервную систему* и *эндокринную* систему. Вегетативная нервная система управляет бессознательными, автоматизированными процессами, такими, как работа сердца, легких, желудка и других внутренних органов.

Эндокринная система с помощью химических агентов контролирует объем крови, солевой баланс, концентрацию кислорода и глюкозы в крови и, таким образом, определяет силу и частоту сердечных сокращений, приток крови к мышцам и головному мозгу, что в свою очередь сказывается на общем состоянии активности организма и активизации отдельных его систем, например, мышечной. Эндокринная система, как и вегетативная нервная система, работает на бессознательном уровне и прямо не участвует в регуляции поведения. Но железы внутренней секреции, которые и составляют эндокринную систему, в очень значительной мере определяют, с какой скоростью используется телесная энергия.

Щитовидная железа действует как акселератор, заставляя индивида работать на высокой и низкой скорости. Из-за щитовидной железы некоторые люди всегда в движении, другие же всегда вялы. Щитовидная железа задает объем деятельности индивида в целом, независимо от того, на что он обратит энергию.

Надпочечные железы действуют наподобие ракетного запала. Когда мы нуждаемся в добавочном толчке, надпочечники внезапно высвобождают большой запас энергии. Обычно это происходит, когда мы должны сражаться или спасаться бегством.

Половые железы тоже вызывают выход энергии, и эта энергия, подобие вызываемой надпочечниками, служит источником силы для некоторых специальных целей.

Оценивая роль желез, мы не вправе считать их источником энергии и стремлений к созиданию или уничтожению; действительное их назначение — придать добавочный пыл этим стремлениям и дополнительную энергию для их осуществления. Пожилые люди, железы которых постепенно ослабевают, все еще могут творить или уничтожать, но у них обычно нет страстного возбуждения и сосредоточенной энергии, присущих более молодому возрасту.

Далее, железы не имеют никакого отношения к способу применения высвобожденной энергии. Железы коры надпочечников, например, делают мышцы рук и ног сильнее и подвижнее, но не определяют, будут ли они использованы для борьбы или для бегства. Связующим звеном между железами и мозгом является гипофиз, «главная железа», управляющая всеми другими. Гипофиз рассылает химических гонцов ко всем другим железам. В свою очередь, гипофизу «отдают приказы» низшие, более «примитивные» отделы мозга, а теми управляет кора головного мозга.

Железы внутренней секреции принимают непосредственное участие в возникновении эмоций страха и гнева. «Главная железа» выделяет гормоны, которые воздействуют на вегетативную нервную систему.

Чтобы понять, как действует вегетативная нервная система, представим себе, что происходит с человеком, готовым к реакции типа «борьба или бегство»: зрачки расширяются, чтобы пропускать больше света; частота сокращений сердца возрастает, и каждое сокращение становится более мощным, что ведет к усилению общего кровотока. Кровь отливает от кожи и внутренних органов к мышцам и мозгу. Пищеварение замедляется. Клетки печени и жировой ткани отдают в кровь больше глюкозы и

жирных кислот — высокоэнергетического топлива. Это позволяет мозгу получать большую долю глюкозы. Все это обеспечивает возможность организма активно сопротивляться или избегать того, что несет в себе угрозу.

Разумеется, действия гипофиза и вегетативной нервной системы являются только частью сложного механизма, отвечающего за возникновение целого спектра разнообразных по силе и содержанию эмоций. Не только эндокринная система играет роль в психических проявлениях человека, но даже такие далекие от психических особенности, как тип развития зародышевых трубок эмбриона, могут определять специфику поведения человека.

Общеизвестно, что в очень ранней стадии человеческий зародыш представляет собой трехслойную трубку, внутренний слой которой превращается в желудок и легкие, средний слой — в кости, мышцы, соединительную ткань и кровеносные сосуды, внешний же слой — в кожу и нервную систему.

Обычно эти три слоя растут примерно в одинаковом темпе, так что средний человек является правильной комбинацией мозга, мускулов и внутренних органов. Однако иногда один из слоев разрастается больше других, в таком случае деятельность индивида нередко оказывается связанной, главным образом, именно с этим разросшимся слоем.

Можно сказать, что средний человек представляет собой сочетание разных качеств, но есть люди, преимущественно наделенные «пищеварительной», либо «мускульной», либо «мозговой» установкой. Они обладают, соответственно, пищеварительным, мышечным или мозговым типом тела.

Люди с пищеварительным типом тела выглядят толстыми, с мышечным — крупными, с мозговым — длинными. Это вовсе не значит, что чем выше человек, тем он смышленнее. Это значит, что, если человек, хотя бы и невысокого роста, выглядит скорее длинным, чем крупным или толстым, то он чаще всего более озабочен тем, что происходит в его голове, нежели тем, что он делает или что он ест; решающим фактором здесь является не рост, а худощавость. С другой стороны, человек, производящий скорее впечатление толстого, чем длинного или крупного, чаще проявит интерес к хорошему бифштексу, а не к блестящей идее или чудесной прогулке.

Для обозначения этих типов телосложения ученые пользуются греческими словами. Человека с преимущественным развитием внутреннего слоя, они обозначили словом эндоморф, среднего слоя — мезоморф, внешнего — эктоморф.

У большинства людей все эти качества скомбинированы вполне правильно, и нижеследующее относится лишь к крайним случаям. Интересующие нас типы легче поддаются изучению у мужчин, чем у женщин.

Висцеротонический эндоморф. Он выглядит округлым и мягким, с большой грудной клеткой, но еще большим животом. Чувствуется, что есть ему удобнее, чем дышать. У него широкое лицо, короткая толстая шея, объемистые бедра и руки от локтя до плеча, но маленькие ладони и ступни. Грудные мышцы его развиты чрезмерно. Кожа у него мягкая и гладкая, и когда он лысеет, что случается с ним обычно весьма рано, то волосы прежде всего выпадают на макушке.

Лучший образец этого типа — веселый, крепко сколоченный человек; ему нравится общаться с людьми, участвовать в банкетах и торжественных заседаниях; у него легкий нрав, ласковое обхождение.

Соматотонический мезоморф. Если человек определенно принадлежит к широкому типу, а не к толстому и длинному, то он выглядит грубоватым и мускулистым. У него обычно большие руки и ноги, грудная клетка и живот твердые, правильной формы, причем грудь больше живота. Чувствуется, что ему легче дышать, чем есть. Лицо у него костистое, плечи широкие, а подбородок квадратный. Кожа толстая, шероховатая и упругая, легко загорает. Если он лысеет, то лысина обычно начинается со стороны лба. Он любит «выкладываться». У него сильная мускулатура, и он охотно ею пользуется. Он стремится к приключениям, физическим упражнениям, дракам и любит во всем одерживать верх. Он смел и бесцеремонен.

Церебротонический эктоморф. Если человек определенно принадлежит к длинному типу, то у него тонкие кости, вялые мускулы. Плечи его обычно сутулятся, у него плоский живот со втянутым желудком и длинные ноги. Шея и пальцы длинные, а лицо продолговато и по форме напоминает яйцо. Кожа тонкая, сухая и бледная; он редко лысеет. Вид у него, как у рассеянного профессора, каковым он часто и является. Люди этого рода порывисты, но предпочитают беречь свою энергию и не особенно подвижны. Такой человек ведет себя спокойно и старается держаться подальше от разных историй. Хлопоты раздражают его, он избегает осложнений. Друзья понимают его с трудом.

В заключение кратко подытожим изложенное. Появление психики и сложного поведения человека уходит своими корнями в процесс становления нервной системы, берущий начало у простейших

животных; в процесс формирования самой крупной части центральной нервной системы — мозга, прослеживаемый от развития мозга рыб до появления мозга человека. Так происходило *филогенетическое* развитие психики.

В индивидуальном *(онтогенетическом)* развитии психики просматривается влияние особенностей эндокринной системы, обмена веществ, эмбрионального развития. Как правило, эти особенности сказываются на «внешних» чертах поведения человека, не влияя ни на поступки, ни на принятие решений, ни тем более на моральные аспекты поведения человека. Они служат только базой для формирования социального поведения и, если так можно сказать, «тембровой окраской» мелодии нашей жизни.

Темперамент

> Чем больше у человека ума, тем больше он усматривает оригинальных людей. Заурядный человек не видит различия между людьми.
>
> *Б. Паскаль.* Мысли

Наблюдая за другими людьми, за тем, как они трудятся, учатся, общаются, переживают радости и горе, мы, несомненно, обращаем внимание на различия в их поведении. Одни — быстры, порывисты, подвижны, склонны к бурным эмоциональным реакциям, другие — медлительны, спокойны, невозмутимы, с незаметно выраженными чувствами и т.д. Причина подобных различий кроется в *темпераменте* человека, присущем ему от рождения.

Родоначальником учения о темпераменте является древнеримский врач Гиппократ (V в. до н.э.), который считал, что в теле человека имеются четыре основные жидкости; кровь, слизь, желчь и черная желчь. Названия темпераментов, данных по названию жидкостей, сохранились до наших дней: холерический происходит от слова желчь, сангвинический — от слова кровь, флегматический — слизь и меланхолический — черная желчь. Преобладанием той или иной жидкости Гиппократ объяснял выраженность определенного типа темперамента у конкретного человека.

Слово «темперамент» означает «надлежащее смещение черт». В современной психологии этим термином обозначают *динамические* особенности психики человека, т. е. только темп, ритм, интенсивность протекания психических процессов, но не их содержание. Именно поэтому темперамент, в отличие, например, от характера человека, никак нельзя определить словом «хороший» или «плохой». Темперамент является биологическим фундаментом нашей личности, т. е. основан на свойствах нервной системы человека и связан со строением тела человека (конституцией), обменом веществ в организме. Черты темперамента являются наследственными, поэтому чрезвычайно плохо поддаются изменению. Основные усилия человека при анализе черт темперамента должны быть направлены не на их изменение, а на выявление и осознание особенностей своего темперамента с тем, чтобы знать, какие виды и способы деятельности больше соответствуют его природной предрасположенности. Дело в том, что темперамент определяет стиль поведения человека, способы, которыми человек пользуется для организации своей деятельности.

В психологии к темпераменту существует два подхода: структурный и типологический. Представители структурного подхода описывают темперамент через набор признаков, характеристик, причем мнения различных авторов расходятся в числе и наименовании этих свойств. Представители типологического подхода считают, что существует ряд типов темперамента, хотя также расходятся во мнениях об их числе. Темперамент обладает определенным набором психологических характеристик:

активность — степень взаимодействия с окружающим миром;

реактивность — сила и длительность реакции после прекращения действия стимула;

темповые характеристики — скорость выполнения любых действий — речи, ходьбы, движений и др.;

эмоциональность;

тревожность;

чувствительность — тонкость восприятия внешнего мира;

ригидность-пластичность — способность к быстрой перестройке в деятельности;

экстраверсия — обращенность вовне;

интроверсия — обращенность внутрь, на себя;

подчиненность-доминантностъ — склонность подчиняться или подчинять, быть ведомым или ведущим;

нейротизм — неуравновешенность, нестабильность.

Психологические различия в типах темперамента хорошо видны из следующего примера.

Четыре друга — холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик опоздали в театр. Как они поведут себя в этой ситуации? Холерик вступит в спор с билетером, пытаясь проникнуть на свое место. Он будет уверять, что часы в театре спешат, что свет еще не потушен, что он никому не «отдавит» ноги и, может быть, даже попытается оттеснить билетера и прорваться в зрительный зал.

Сангвиник сразу оценит ситуацию, поймет, что в партер его не пустят и побежит вверх по лестнице на ближайший ярус.

Флегматик подумает примерно так: «Ну, во-первых, большой трагедии не произошло... И потом, первый акт, как правило, вообще неинтересен — актеры еще не разыгрались. Пойду-ка я спокойно в буфет, съем мороженое, а потом досмотрю спектакль в своем удобном бархатном кресле... Бежать же за сангвиником на какие-то пыльные, жесткие скамейки? Нет, это уж совсем не по мне!»

Меланхолик скажет про себя следующее: «Ну, что же, мне, конечно, в очередной раз не повезло». И, заплакав, вернется домой.

Выявление экстраверсии-интроверсии, а также типов темперамента личности может осуществляться на основе использования адаптированного варианта опросника Г. Айзенка. На каждый предлагаемый ниже вопрос следует быстро ответить «да» или «нет».

Тест

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы «встряхнуться», испытать возбуждение?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые вас понимают, могут ободрить или утешить?
3. Считаете ли вы себя человеком безобидным?
4. Очень ли трудно вам отказаться от своих намерений?
5. Вы обдумываете свои дела не спеша, предпочитаете подождать прежде, чем действовать?
6. Всегда ли сдерживаете свои обещания, не считаясь с тем, что вам это невыгодно?
7. Часто у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Вообще вы действуете и говорите быстро, не задерживаясь для обдумывания?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы «несчастный» человек, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что вы почти на все могли бы решиться, если дело пошло на спор?
11. Вы смущаетесь, когда хотите завязать разговор с симпатичным(ной) незнакомцем(кой)?
12. Бывает ли когда-нибудь, что разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете под влиянием минуты?
14. Часто ли вас терзают мысли о том, что чего-либо не следовало делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы книги встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас довольно легко задеть?
17. Вы любите, часто бывать в компании?
18. Бывают ли такие мысли, о которых неудобно рассказать друзьям?
19. Верно ли, что вы иногда полны энергии так, что все горит в руках, а иногда совсем вялы?
20. Предпочитаете ли иметь поменьше приятелей, но зато особенно близких?
21. Вы много мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете тем же?
23. Часто ли вас терзает чувство вины?
24. Все ли ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли вы дать волю своим чувствам и вовсю повеселиться в шумной компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Вы слывете за человека веселого и живого?
28. После того, как дело сделано, часто ли мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли сделать лучше?
29. Вы обычно чувствуете себя спокойным, когда находитесь в компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что разные мысли лезут в голову?
32. Если хотите узнать о чем-нибудь, то предпочитаете прочитать об этом в книге, чем спросить у друзей?

33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли работа, которая требует пристального внимания?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Если бы вы знали, что никогда сказанное вами не будет раскрыто, всегда бы высказывались в духе общепринятого?
37. Вам неприятно бывать в компании, где подшучивают друг над другом?
38. Вы раздражительны?
39. Вам нравится работа, которая требует быстроты действий?
40. Верно ли, что вам нередко не дают покоя мысли о разных неприятностях и ужасах, которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Вы медлительны и неторопливы в движениях?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Любите поговорить настолько, что никогда не упустите удобный случай побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Вы чувствовали бы себя несчастным, если бы долго не могли видеться со своими знакомыми?
47. Можете ли назвать себя нервным человеком?
48. Среди людей, которых знаете, есть такие, которые вам явно не нравятся?
49. Можете ли сказать, что вы уверенный в себе человек?
50. Обидитесь ли, если покритиковать ваши недостатки или недостатки вашей работы?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Вам трудно внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Вы беспокоитесь о своем здоровье?
56. Любите подшучивать над другими?
57. Страдаете ли от бессонницы?

«Ключ» к опроснику

Показатель экстраверсии		Показатель нейротизма		Показатель искренности ответов	
1.	Да	2.	Да	6.	Да
3.	Да	4.	Да	12.	Нет
5.	Нет	7.	Да	18.	Нет
8.	Да	9.	Да	24.	Да
10.	Да	11.	Да	30.	Нет
13.	Да	14.	Да	36.	Да
15.	Нет	16.	Да	42.	Нет
17.	Да	19.	Да	48.	Нет
20.	Нет	21.	Да	54.	Нет
22.	Да	23.	Да		
25.	Да	26.	Да		
27.	Да	28.	Да		
29.	Нет	31.	Да		
32.	Нет	33.	Да		
34.	Нет	35.	Да		
37.	Нет	38.	Да		
39.	Да	40.	Да		
41.	Нет	43.	Да		
44.	Да	45.	Да		
46.	Да	47.	Да		
49.	Да	50.	Да		
51.	Нет	52.	Да		
53.	Да	55.	Да		
56.	Да	57.	Да		

Обработка материалов

По каждому показателю считывают сумму баллов (если ответ совпадает с указанным в «ключе», ему присваивается «I»). При сумме баллов свыше 5 по показателю искренности ответов обработка результатов опроса не производится. Затем на чистом листе отчеркивают две пересекающиеся в центре оси размером 24 сантиметра каждая. По горизонтальной оси откладывают показатели экстраверсии, по вертикальной — нейротизма (каждый балл равняется 1 см, или одной клетке). Пересечение линий, проведенных из отмеченных точек на оси экстраверсии и оси нейротизма указывает на определенный

темперамент личности. Завершение обработки материалов оформляется в виде так называемого «круга Айзенка», который приводится на схеме (рис. 3).

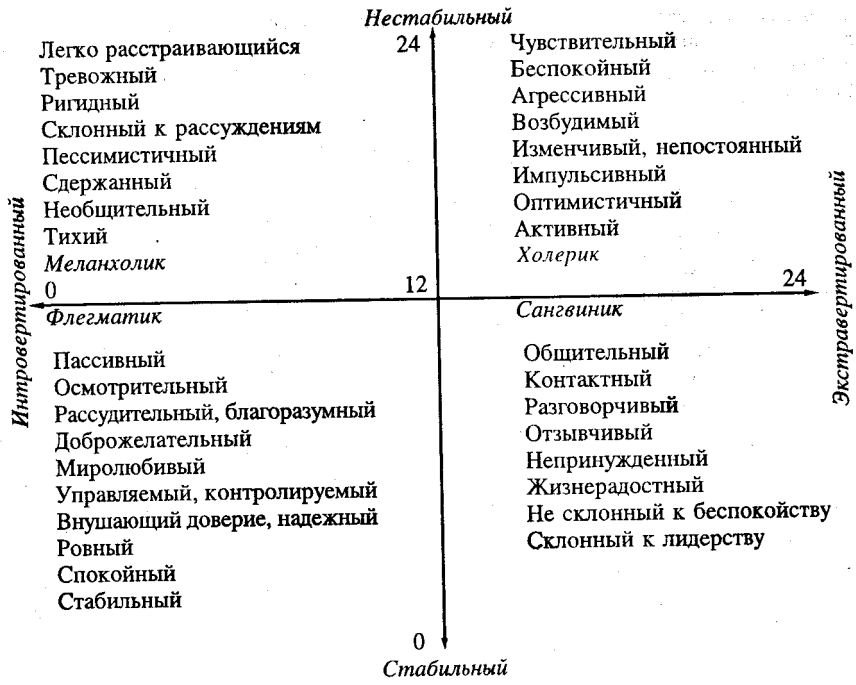


Рис. 3. «Круг Айзенка»

Научный период изучения темперамента в нашей стране начался с работ И. П. Павлова, который выделил ряд свойств нервной системы и описал типы следующим образом: *сангвиник* — это сильный тип нервной системы (т. е. нервные процессы обладают силой и продолжительностью, что выражается, например, в большой работоспособности людей этого типа, способности дольше выдерживать различные нагрузки; у этих людей более высокая устойчивость к инфекциям и сопротивляемость стрессам и т. д.); уравновешенный (т. е. между возбуждением и торможением равновесие, они сбалансированы); подвижный (возбуждение легко сменяется торможением, и наоборот). *Холерический* темперамент связан с сильным, но неуравновешенным типом (с преобладанием возбуждения над торможением), *флегматический* — с сильным уравновешенным, но инертным, не подвижным типом, *меланхолический* — со слабым неуравновешенным типом нервной системы. И. П. Павлов предположил, что должны существовать и другие типы темперамента, с другими комбинациями свойств нервной системы, т. е. «научные основания» для поиска новых типов есть, но наблюдения, практика пока их не выделяют.

Ценность классификации И. П. Павлова в том, что она позволила выделить в темпераменте черты собственно темперамента, т. е. идущие от свойств нервной системы, и черты характера. Именно смешение черт характера и темперамента в донаучных описаниях типов вызывало справедливые возражения специалистов.

В дальнейшем описания типов темперамента стали более строгими, основанными на фактах. Так, в качестве типических черт *сангвиника* выделяют высокую активность, эмоциональность, экспрессивность (выразительность) поведения. Вследствие подвижности нервной системы у сангвиника могут развиваться трудность сосредоточения внимания, некоторая поверхностность эмоциональных переживаний. Для *холерического* типа характерны также высокая активность с преобладанием возбуждения, резкость, возбудимость, яркость эмоциональных переживаний. Подвижность его выражается в легкости перехода от гнева к веселью, возбудимость — в неуравновешенности, вспыльчивости, сильных эмоциональных переживаниях. На этой природной основе могут развиваться агрессивность, склонность к сутяжничеству, одержимость какой-либо идеей, но может развиться талант общественного деятеля, полководца, преобразователя.

Активность *флегматика* во внешней деятельности снижена, но выносливость, работоспособность достаточно высоки, так как он обладает сильным типом нервной системы; просто вследствие инертности, низкой подвижности нервной системы флегматика трудно побудить к действию, нужно найти мотив, заинтересовать его. Низкая возбудимость ведет к неэкспрессивному, невыразительному

поведению флегматика, уравновешенность — к ровному поведению. На основе этих свойств *могут* сформироваться леность, безразличие к окружающим, но могут — и хладнокровие, выдержка, умение управлять собой, верность и преданность, постоянство.

Слабый тип нервной системы *меланхолика* делает его менее выносливым. Он с трудом работает в условиях стресса, конфликта, перегрузки, однако, в более спокойных условиях вследствие способности к концентрации внимания, тревожности, часто выражающейся в высоком чувстве ответственности, он будет неутомим. Внутренняя активность меланхолика и флегматика часто бывает достаточно высокой, хотя внешняя может быть сведена до минимума. Меланхолик наделен способностью к сопереживанию, умением наблюдать, систематизировать наблюдения, хотя часто это сопровождается эмоциональной ранимостью. Эмоциональные переживания меланхолика глубоки и длительны. В каком жизненном проявлении это выразится: в злопамятности или поэтическом даре — вопрос воспитания.

У каждого типа темперамента свои «отношения» со временем (Б. И. Цуканов):

у холерика субъективно переживаемое время сильно опережает течение реального времени. Поэтому он всегда устремлен вперед, в будущее (прошлое его не интересует), испытывает острый дефицит времени. Субъективно переживаемое время сильно спрессовано, кажется летящим, если на пути движения возникает препятствие, то оно вызывает агрессию и ярость;

у сангвиника субъективно переживаемое время не так сильно опережает течение объективного времени. Постоянное стремление вперед (в будущее) сочетается с боязнью опоздать, не успеть. Этот тип тоже «спешит жить» и поэтому испытывает постоянный дефицит времени;

для меланхолика нет ни опережения, ни отставания времени, он как бы «привязан» к объективному времени, обездвижен и заторможен в нем. Образно говоря, этот тип как бы «стоит во времени», и при отсутствии внешних изменений движения времени для него не существует. Обездвиженности во времени соответствуют внешняя обездвиженность, замкнутость и постоянная тревога: «что-то должно произойти»;

у флегматика субъективное время отстает от объективного, поэтому субъективно переживаемое время медленно и равномерно. Его всегда хватает, даже есть некоторый избыток. Он ориентирован в прошлое, к изменениям привыкает медленно и с большим трудом.

Человек*, как правило, представляет собой смесь типов темперамента при доминанте одной из составляющих, к которой как бы «стягиваются» черты всех остальных типов. Прикладное значение учения о темпераменте заключается в первую очередь в применении этого знания к самому себе, определению тех негативных и позитивных черт, которые дают о себе знать в собственном поведении. Если свои «плюсы» необходимо не только осознавать, но и активно ими пользоваться в жизни, то относительно недостатков может быть лишь одна рекомендация — постоянно держать руку на собственном пульсе, не выпуская из-под контроля свои «минусы». Например, холерику надо все время помнить, что его активность может носить разрушающий характер; сангвинику необходимо, особенно в важных вопросах, быть немного посерьезнее; флегматику — не забывать, что желательно все-таки действовать несколько быстрее и более гибко, а меланхолику — уметь отделять неудачи от катастроф, неурядицы от беды, частный промах от крушения всех жизненных планов.

---

* См.: Базовые свойства личности: Метод, указания по проведению практ. занятий / ЛИАП; Сост. М. Ю. Ронгинский. Л., 1991.

Мы предполагаем, что человек производит первую «грубую» оценку другого человека на базе извлечения информации только о его темпераменте, но не характере. Вероятно, люди снабжены от природы таким механизмом осуществления экспресс-оценки себе подобных. И тут возможны подводные рифы. Интерпретируя характеристики темперамента, человек начинает рассматривать их как черты характера, и поэтому нормальная импульсивность холерика начинает быстро квалифицироваться как агрессивность; живость сангвиника — как легкомыслие; пассивность флегматика — как тупость; тревожность меланхолика — как психопатия. Итак, будьте осторожны, помните, что вы в первую очередь «считываете» темперамент, а чтобы понять характер, надо, как известно, пуд соли съесть.

Здесь, кстати, уместно напомнить о следующем: темперамент не переделать; его свойства обладают некоторой пластичностью, но это пластичность... стали. Поэтому можно метать громы и молнии по поводу «консервативного» поведения «ограниченного» флегматика, иронизировать над «жалким» меланхоликом, подвергать бесконечным наказаниям «буйного» холерика и призывать к серьезности «поверхностного» сангвиника — все это бесполезно. Надо не бороться с темпераментом, а найти способы, обеспечивающие возможность реализации достоинств каждого темперамента на деле, а также

методы, обеспечивающие кооперацию и взаимопонимание между людьми. Вот один из таких способов, который назовем «взаимодополнением»: поставив, например, в пару флегматика и холерика, дав первому ту часть работы, которая носит долговременный характер, а второму ту, которая является оперативной, можно ожидать успеха при выполнении любого дела. В этом случае люди будут не только рады тому, что деятельность соответствует их интересам, но, главное, не будут друг друга раздражать: да, скажет флегматик, холерик потому суетится, что ему надо каждый вечер выдавать продукцию «на гора», а холерик решит примерно так — флегматик потому думает долго, что ему надо разработать проблему в целом, а это требует серьезного подхода.

Чисто формально, без учета специфики каждой индивидуальности, при организации рабочих пар можно исходить из следующего принципа: холерику легче всего работать с сангвиником, сангвинику — с меланхоликом, меланхолику — с флегматиком.

И последнее. Тип темперамента — это не только источник сложностей для человека, но и потенциал сильных сторон его личности. Так, если вы чувствительный меланхолик, значит вы прекрасный друг и, как показывает статистика, чаще других способны на жертвенный, героический поступок; если вы флегматик, то за вами «как за каменной стеной» могут спрятаться ваши близкие, друзья и подчиненные, ведь вы очень надежны; если вы холерик, то можно надеяться на успешность вашего жизненного пути, вы хорошо умеете ставить цели и добиваться их достижения. Ну, а если вы сангвиник, то тогда от вас исходит теплый солнечный свет, что тоже необходимо людям в нашей нелегкой жизни. И этих потенциалов личности, заложенных в любом типе - темперамента, намного больше, чем подозревает сам человек.

К представителю каждого темперамента нужно найти свой подход, исходя из определенных психологических принципов:

1. *«Ни минуты покоя».* Таков принцип подхода к холерику, который опирается на использование его плюсов: энергичность, увлеченность, страстность, подвижность, целеустремленность и нейтрализацию минусов: вспыльчивость, агрессивность, невыдержанность, нетерпеливость, конфликтность. Холерик все время должен быть занят делом, иначе он свою активность направит на коллектив и может разложить его изнутри.

2. *«Доверяй, но проверяй».* Это уже подходит к сангвинику, имеющему такие плюсы: жизнерадостность, увлеченность, отзывчивость, общительность и минусы: склонность к зазнайству, разбросанность, легкомыслие, поверхностность, сверхобщительность и ненадежность. Милый человек сангвиник всегда обещает, чтобы не обидеть другого, но далеко не всегда исполняет обещанное, поэтому надо проконтролировать, выполнил ли он свое обещание.

3. *«Не торопи».* Таким должен быть подход к флегматику, имеющему плюсы: устойчивость, постоянство, активность, терпеливость, самообладание, надежность и, конечно, минусы: медлительность, безразличие, «толстокожесть», сухость. Главное, что флегматик не может работать в дефиците времени, ему нужен индивидуальный темп, поэтому не надо его подгонять, он сам рассчитает свое время и сделает дело.

4. *«Не навреди».* Это девиз для меланхолика, который также имеет свои плюсы: высокая чувствительность, мягкость, человечность, доброжелательность, способность к сочувствию и, конечно, минусы: низкая работоспособность, мнительность, ранимость, замкнутость, застенчивость. На меланхолика нельзя кричать, слишком давить, давать резкие и жесткие указания, так как он очень чувствителен к интонациям и очень раним.

Характер

> ... основные черты, определяющие индивидуальность и характер человека, весьма многочисленны, но все же их число нельзя считать неограниченным.
>
> *К. Леонгард.*
> Акцентуированные личности

Характер (греч. — чеканка, отпечаток) есть совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обусловливающих типичные для нее способы поведения. Те особенности личности, которые относятся

к характеру, называют *чертами* характера. Черты характера — это не случайные проявления личности, а устойчивые особенности поведения человека, особенности, которые стали свойствами самой личности. Например, мы знаем, что в отдельных случаях человек может проявить смелость, настойчивость, правдивость, откровенность. Однако эти отдельные проявления в жизни и деятельности человека еще не являются чертами его характера. Когда мы определяем характер, то говорим не о том, что какой-то человек проявил смелость, правдивость, откровенность, а что человек — смелый, правдивый, откровенный. Это значит, что смелость, правдивость, откровенность являются свойствами данного человека; чертами его характера, что и при иных обстоятельствах мы можем *ожидать* от человека их проявления. Таким образом, в характере выражаются наиболее типичные, существенные особенности человека.

В структуре характера выделяют четыре группы черт, выражающие отношение личности к определенной стороне деятельности:

к труду (например, трудолюбие, склонность к творчеству, добросовестность в работе, ответственность, инициативность, настойчивость и противоположные им черты — лень, склонность к рутинной работе, безответственность, пассивность);

к другим людям, коллективу, обществу (например, общительность, чуткость, отзывчивость, уважение, коллективизм и замкнутость, черствость, бездушие, грубость, презрение, индивидуализм);

к самому себе (например, чувство собственного достоинства, правильно понимаемая гордость и связанная с ней самокритичность, скромность и противоположное ей самомнение (иногда переходящее в тщеславие), заносчивость, обидчивость, эгоцентризм, эгоизм);

к вещам (например, аккуратность, бережливость, щедрость, скупость и т. п.).

Стержнем сформировавшегося характера являются морально-волевые качества личности. Человек с сильной волей отличается определенностью намерений и поступков, большой самостоятельностью. Он решителен и настойчив в достижении поставленных целей. Безволие человека обычно отождествляется со слабохарактерностью. Даже при богатстве знаний и разнообразии способностей слабовольный человек не может реализовать всех своих возможностей.

Французский философ Ларошфуко писал в своих знаменитых «Максимах»: «Нет ничего бесцветнее, чем характер бесхарактерного человека».

Что мы имеем в виду, когда говорим о бесхарактерности? «Сильный» и «слабый» характеры обычно определяют уровень развития волевых качеств человека. «Тяжелым» называют характер, если в нем присутствуют упрямство, доходящее до негативизма, инертность поведения, косность, раздражительность, несдержанность, злопамятность, большое самомнение. «Легким» принято считать пластичный, приветливый, отзывчивый, общительный характер. Однако это слишком упрощенные представления. На самом деле любая черта характера при чрезмерном развитии может делать характер человека деформированным, несбалансированным, или, как говорят специалисты, акцентуированным. Акцентуированные характеры весьма разнообразны, но их обладатели всегда «бросаются в глаза»: им «присуща готовность к особенному, т. е. как к социально положительному, так и к социально отрицательному развитию» (К. Леонгард). Эти черты накладывают совершенно определенный отпечаток на личность. При очень сильной выраженности этих черт человек с трудом приспосабливается к условиям жизни. Однако они же определяют *своеобразие* личности, то, что позволяет ей выделяться на общем фоне. Именно в этом смысле говорил Ларошфуко о бесцветности бесхарактерного человека (хотя слово «бесхарактерный» употребляют и в другом смысле: как слабохарактерный, безвольный). Талантливый русский психиатр П. Б. Ганнушкин вообще считал нонсенсом словосочетание «нормальный характер»: «Ведь если бы имели под наблюдением человека с идеально-нормальной психикой, ежели бы, конечно, таковой нашелся, то едва ли бы можно было говорить о наличии у него того или другого «характера». Такого рода человек был бы, конечно, «бесхарактерным» в том смысле, что он всегда действовал бы без предвзятости, и внутренние импульсы его деятельности постоянно регулировались бы внешними агентами...» У. Шелдон описывал «бесхарактерного» пациента следующим образом: «В нем нет страсти и душевной силы. Он производит впечатление абсолютного отсутствия душевной и эмоциональной работы. Кажется, что все его цели не идут дальше простого существования и комфорта. Он легко подчиняется волевым людям. При рукопожатии его рука холодна и вяла, как кусок жирной свинины».

Тест. Характер

Опросник К. Леонгарда — Г. Шмишека предназначен для диагностики типа акцентуации личности. Нужно отметить, что часть основных черт являются собственно чертами характера, т. е. привычными типами реакций на обстоятельства, а часть — чертами темперамента. Таким образом, вопросник измеряет сплав базовых свойств индивидуальности: темперамента и характера.

И н с т р у к ц и я . Перед вами ряд вопросов, отвечая на которые, вы должны выбрать ответ «да» или «нет» в зависимости от вашего представления о себе. Не тратьте много времени на обдумывание ответов, старайтесь отвечать искренне.

1. У вас чаще веселое и беззаботное настроение?
2. Вы чувствительны к оскорблениям?
3. Бывает ли так, что у вас на глаза навертываются слезы в кино, театре, беседе и т. п.?
4. Сделав что-то, вы сомневаетесь, все ли сделано правильно, и не успокаиваетесь до тех пор, пока не убедитесь еще раз в том, что все сделано правильно?
5. В детстве вы были таким же смелым и отчаянным, как все ваши сверстники?
6. Часто ли у вас меняется настроение от состояния безграничного ликования до отвращения к жизни, к себе?
7. Являетесь ли вы обычно центром внимания в обществе, компании?
8. Бывает ли так, что вы беспричинно находитесь в таком ворчливом состоянии, что с вами лучше не разговаривать?
9. Вы серьезный человек?
10. Способны ли вы восторгаться, восхищаться чем-либо?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Вы быстро забываете, если вас кто-то обидит?
13. Мягкосердечны ли вы?
14. Опуская письмо в почтовый ящик, проверяете ли вы проводя рукой по щели, что письмо полностью упало в него?
15. Стремитесь ли вы всегда считаться в числе лучших работников?
16. Бывало ли вам страшно в детстве во время грозы или при встрече с незнакомой собакой (а может, такое чувство бывает и теперь, в зрелом возрасте)?
17. Стремитесь ли вы во всем и всюду соблюдать порядок?
18. Зависит ли ваше настроение от внешних обстоятельств?
19. Любят ли вас ваши знакомые?
20. Часто ли у вас бывает чувство сильного внутреннего беспокойства?
21. У вас несколько подавленное настроение?
22. Бывали ли у вас хоть раз истерика или нервный срыв?
23. Трудно ли вам долго усидеть на одном месте?
24. Если по отношению к вам несправедливо поступили, энергично ли вы отстаиваете свои интересы?
25. Можете ли вы зарезать курицу или овцу?
26. Раздражает ли вас, если дома скатерть, занавес висят неровно, и вы сразу же стремитесь поправить их?
27. Вы в детстве боялись остаться один в доме?
28. Часто ли у вас бывают колебания настроения без причин?
29. Всегда ли вы стремитесь быть достаточно сильным работником в своей профессии?
30. Быстро ли вы начинаете злиться или впадать в гнев?
31. Можете ли вы быть беззаботно веселым?
32. Бывает ли так, что ощущение полного счастья буквально пронизывает вас?
33. Как вы думаете, получился бы из вас ведущий (конферансье) в юмористическом спектакле?
34. Вы обычно высказываете свое мнение людям достаточно откровенно, прямо и недвусмысленно?
35. Вам трудно переносить вид вашей крови? Не вызывает ли это у вас неприятных ощущений?
36. Любите ли вы работу с высокой ответственностью?
37. Склонны ли вы выступать в защиту лиц, по отношению к которым несправедливо поступили?
38. В темный подвал вам трудно, страшно спускаться?
39. Предпочитаете ли вы работу такую, где действовать надо быстро, но требования к качеству выполнения невысоки?
40. Общительный ли вы человек?
41. В школе вы охотно декламировали стихи?
42. Убегали ли вы в детстве из дома?
43. Кажется ли вам жизнь трудной?
44. Бывало ли так, что после конфликта, обиды вы были до того расстроены, что идти на работу казалось просто невозможным?

45. Можно ли сказать, что при неудаче вы теряете чувство юмора?
46. Предприняли бы вы первые шаги к примирению, если бы вас кто-нибудь обидел?
47. Вы очень любите животных?
48. Возвращаетесь ли вы, чтобы убедиться, что оставили дом или рабочее место в таком состоянии, что там ничего не случится?
49. Преследует ли вас иногда неясная мысль, что с вами, вашими близкими может случиться что-то страшное?
50. Считаете ли вы, что ваше настроение очень изменчиво?
51. Трудно ли вам докладывать, выступать на сцене перед большим количеством людей?
52. Вы можете ударить обидчика, если он вас оскорбит?
53. У вас очень велика потребность в общении с другими людьми?
54. Вы относитесь к тем, кто при каких-либо обстоятельствах впадает в глубокое отчаяние?
55. Вам нравится работа, требующая организаторской деятельности?
56. Настойчиво ли вы добиваетесь намеченной цели, если на пути к ней приходится преодолевать массу препятствий?
57. Может ли трагический фильм взволновать вас так, что на глазах выступят слезы?
58. Часто ли вам бывает трудно уснуть из-за того, что проблемы прожитого дня или будущего все время крутятся в голове?
59. В школе вы иногда подсказывали вашим товарищам или давали списывать?
60. Потребуется ли вам большое напряжение воли, чтобы ночью пройти одному через кладбище?
61. Бывает ли так, что будучи ночью в хорошем настроении, вы на следующий день встаете в подавленном состоянии, длящемся несколько часов?
62. Тщательно ли вы следите за тем, чтобы каждая вещь в вашем доме была на одном и том же месте?
63. Легко ли вы привыкаете к новым ситуациям?
64. Бывают ли у вас головные боли?
65. Вы часто смеетесь?
66. Можете ли вы быть приветливым даже с тем, кого вы явно не цените, не любите, не уважаете?
67. Вы подвижный человек?
68. Вы очень переживаете из-за несправедливости?
69. Вы настолько любите природу, что можете назвать ее своим другом?
70. Уходя из дома, ложась спать, проверяете ли вы, закрыт ли газ, погашен свет, заперты ли двери?
71. Вы очень боязливы?
72. Изменяется ли ваше настроение при приеме алкоголя?
73. В вашей молодости вы охотно участвовали в кружках художественной самодеятельности (театр, танцы и т. д.)?
74. Вы расцениваете жизнь несколько пессимистически, без ожидания радости?
75. Часто ли вас тянет путешествовать?
76. Может ли ваше настроение измениться так резко, что ваше состояние радости вдруг сменяется угрюмым, подавленным?
77. Легко ли вам удается поднять настроение друзей в компании?
78. Долго ли вы переживаете обиду?
79. Переживаете ли вы длительное время горести других людей?
80. Часто ли вы, будучи школьником, переписывали страницу в вашей тетради, если случайно ставили на ней кляксу?
81. Относитесь ли вы к людям скорее с недоверием и осторожностью, чем с доверчивостью?
82. Часто ли вы видите страшные сны?
83. Бывает ли, что вы остерегаетесь того, что броситесь под колеса проходящего поезда, или, стоя у окна многоэтажного дома, остерегаетесь того, что можете внезапно выпасть из окна?
84. В веселой компании вы обычно веселы?
85. Способны ли вы отвлечься от трудных проблем, требующих решения?
86. Вы становитесь менее сдержанным и чувствуете себя более свободно, если примите алкоголь?
87. В беседе вы скудны на слова?
88. Если бы вам необходимо было играть на сцене, вы смогли бы так войти в роль, чтобы позабыть о том, что это только игра?

Подсчет результатов

К каждой из десяти шкал, которые оценивают типы личности, относятся «свои» вопросы. Сопоставьте свои ответы по каждой шкале с ответами, приведенными ниже. За каждое совпадение ставится один балл. Подсчитайте, сколько баллов у вас набралось по каждой из десяти шкал. Эту цифру

необходимо умножить на поправочный коэффициент, как указано ниже. Признаком акцентуации (яркой выраженности) черты является величина больше 12 баллов.

1. *Демонстративный тип* — характеризуется стремлением выделяться, быть на виду, в центре внимания, жить сегодняшним днем; отличается импульсивностью, способностью завоевывать расположение окружающих, но часто именно там, где это выгодно.

Ключ: ответ «да» — 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88;
«нет» — 54.

Результат умножается на «2».

2. *Педантичный тип* — отличается сверхточностью, стремлением соблюдать порядок всегда и во всем, требуя того же и от других людей, стремлением к положительности, основательности; особой добросовестностью; избегает ненужных опасностей и эксцессов.

Ключ: ответ «да» — 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 62, 70, 81, 83;
«нет» — 36.

Результат умножается на «2».

3. *Ригидный тип* — отличается силой и постоянством чувств, которые не всегда проявляются сразу, а могут как бы «накапливаться»; повышенным чувством собственного достоинства, высоким самоуважением, часто также ревностью, неспособностью простить обиду.

Ключ: ответ «да» — 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81;
«нет» — 12, 46, 59.

Результат умножается на «2».

4. *Возбудимый тип* — отличается повышенной импульсивностью, всегда хорошим, несколько возбужденным настроением, кроме редких периодов плохого, тем, что действует под влиянием эмоций, не всегда помнит о своих обязательствах и долгах.

Ключ: ответ «да» — 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86;

Результат умножается на «3».

5. *Гипертимичный тип* — характеризуется хорошим настроением в сочетании с оптимизмом, высокой активностью и предприимчивостью, общительностью, обаянием, непоседливостью, непрерывным потоком новых идей (и полезных и вредных).

Ключ: ответ «да» — 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77;

Результат умножается на «3».

6. *Дистимический тип*— отличается сниженным фоном настроения, пессимизмом, стремлением видеть скорее темные стороны жизни, некоторым равнодушием к окружающему миру, отсутствием активности.

Ключ: ответ «да» — 9, 21, 43, 75, 87;
«нет» — 31, 53, 65.

Результат умножается на «3».

7. *Сензитивный тип* (тревожный) — характеризуется склонностью преувеличивать трудности жизни, искать одобрения у окружающих, неуверенностью в своих достоинствах и стремлением быть всегда таким, чтобы его не за что было ругать, отличается также впечатлительностью, чувствительностью.

Ключ: ответ «да» — 1, 27, 38, 49, 60, 71, 82;
«нет» — 5.

Результат умножается на «3».

8. *Циклотимический тип* — характеризуется быстрой сменой настроения, пессимизма и оптимизма, активности и равнодушия, общительности и замкнутости и т. п. Практически все поступки зависят от настроения: веселого или печального. Также отличается эмоциональностью, доброжелательностью, умением сдерживаться.

Ключ: ответ «да» — 6, 18, 28, 40, 50, 61, 72, 84;

Результат умножается на «3».

9. *Аффективно-экзальтированный тип* — характеризуется легким переходом от состояния восторга к состоянию печали, бурным проявлением восторга и печали.

Ключ: ответ «да» — 10, 32, 54, 76;

Результат умножается на «6».

10. *Эмотивный тип* — отличается особой впечатлительностью и чувствительностью, особенно по отношению к тому, как к нему относятся. Как правило, хорошо чувствует красоту природы и искусства.

Ключ: ответ «да» — 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79;

«нет» — 25.

Результат умножается на «3».

Описания Леонгардом характеров основываются на огромном опыте психиатрии, систематизации и обобщении многих историй развития человеческих индивидуальностей и являются не менее научными, чем классификации, полученные математическими методами. Он выделил несколько типов темперамента (на которых мы не будем останавливаться) и характера: демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый.

Наиболее заметным, ярким является *демонстративный* тип, который получил свое название из-за способности людей подобного типа очень сильно выражать свои эмоции, с точки зрения окружающих — более сильно, чем они их переживают в данный момент. Другими словами, у таких людей развита способность *демонстрировать* свои эмоции. Человек с демонстративным типом характера способен вытеснять из своего сознания многие негативные переживания, в частности, полностью забыть то, чего он не хочет помнить (например, случаи, когда он поступал недостойным образом).

У всех людей более или менее развита способность вытеснять из сознания некоторые травмирующие представления, в этом проявляется один из защитных механизмов человеческой психики. Однако у демонстративной личности это становится основной формой поведения: она может лгать, не сознавая, что лжет, при этом ложь демонстративной личности отличается от сознательной лжи притворяющегося человека. Она не притворяется, а действительно, всей своей личностью в данный момент верит в то, в чем пытается убедить окружающих. У притворщика же ложь носит сознательный характер, поэтому его можно, например, отвлечь, и он мгновенно забудет о своем мнимом горе. Демонстративная личность глубоко вживается в требуемый ситуацией образ, ей присуща высокая артистичность в выражении любого чувства: горя, восхищения и т. д. Излюбленные образы, в которые перевоплощается демонстративная личность — невинная жертва; человек, которого не оценили, злоупотребили его доверием, использовали его редкие душевные и интеллектуальные качества и пр.; либо благодетель человечества, уникальный специалист; нежное, тонкое существо, нуждающееся в неустанной опеке. Ведущим мотивом поведения демонстративного характера является самоутверждение, а также забота о престиже в глазах окружающих. Ему крайне нужно постоянное внимание, желательно восхищение, в крайнем случае ненависть окружающих, но безразличное отношение для него является совершенно невыносимым.

Однако при положительном социальном развитии демонстративная личность может стать прекрасным писателем, актером, социальным работником благодаря умению вжиться в другой образ, понять другого человека. Умение ярко выражать свои чувства способствует, например, преподавательской деятельности (демонстративных преподавателей часть учеников просто обожает). Прекрасная приспособляемость этого характера часто обусловливает хорошие отношения с начальством, с коллегами же отношения складываются неоднородно, неровно: демонстративная личность очень склонна создавать внутри коллектива фракции для борьбы с другой частью коллектива во имя справедливости, «интересов дела» и т. д.

Противоположностью демонстративному является *педантичный* характер. У людей с таким характером способность к вытеснению невысока, поэтому всякие негативные образы очень долго задерживаются в их сознании. Если демонстративная личность принимает решения стремительно, импульсивно, процесс обдумывания сведен к минимуму, то педантичная личность долго колеблется и после тщательного обдумывания. Негативными чертами такого характера могут быть нерешительность, боязнь несчастного случая или ошибки, что вызывает необходимость постоянно проверять и перепроверять свои действия: выключен ли газ, нет ли в отчете ошибки, не грязны ли руки и пр., если, конечно, это не единичные случаи, а устойчивое поведение. Но, как известно, наши достоинства являются продолжением наших недостатков, и педантичный характер может выразиться в таких прекрасных качествах, как пунктуальность, аккуратность, ответственность, предусмотрительность, рассудительность, забота о собственном здоровье, выражающаяся в умеренности, избегании эксцессов — словом, весь комплекс, которого демонстративной личности явно не хватает.

Следующий тип характера назван *застревающим.* Для людей этого типа характерна очень долгая задержка сильных чувств (аффектов): ярости, гнева, страха, особенно, когда они не были выражены в реальной жизни из-за каких-то внешних обстоятельств. Этот аффект может не затухать или вспыхивать с первоначальной яркостью спустя недели, месяцы, даже годы. Свои успехи застревающий человек переживает также достаточно долго и ярко, вообще, этот характер наделен почти всегда большим честолюбием, которое может реализоваться как положительная черта (если успехи достигаются

усердием) и как отрицательная (если честолюбие удовлетворяется принижением окружающих или их использованиям в своих интересах). В любом случае люди этого типа отличаются обидчивостью и долгой памятью на обиды. В отличие от демонстративного характера, который уверен в своей исключительности и признании окружающих, застревающему характеру нужно *реальное* уважение и признание, которого он будет добиваться любым путем, вплоть до судебных тяжб. Самыми распространенными «идеями», темами застревания являются: ревность, преследование, месть со стороны недругов, социальная (юридическая, административная или другая) несправедливость, непризнанные идеи или изобретения. Эти люди могут сказать о себе: «Я могу простить обиду, но не забыть ее». Леонгард отмечает, что при благоприятном развитии этого типа «достижения» застревающих личностей обычно бывают выше среднего уровня.

У *возбудимых* личностей так же, как у демонстративных и застревающих, часто констатируется весьма неровное течение жизни, однако, не потому, что они постоянно избегают трудностей, а потому, что часто высказывают недовольство, проявляют раздражительность и склонность к импульсивным поступкам, не утруждая себя взвешиванием последствий. Если спросить таких людей о причинах перемены места работы или профессии, то редко услышишь ответ о сложности самой работы, обычно выдвигаются другие мотивы: начальник не хотел пойти на уступки, коллега плохо относится, низкая зарплата и т. д. Работа как таковая, в частности физический труд, этим акцентуированным личностям приносит радость, поэтому они здесь достигают успехов. Особенно отчетливо их возбудимость проявляется при глубоких аффектах. Неприятные события, расстроенные чувства могут привести этих людей к крайне необдуманным поступкам, но особенно характерна для них необузданная возбудимость со вспышками ярости. Многие из таких людей прямо утверждают, что в состоянии запальчивости они не способны сдерживаться, другие говорят об этом не так откровенно, но самих фактов не отрицают.

Возбудимые личности нередко производят впечатление людей примитивных, т. е. уже по их мимике можно судить о невысокой интеллектуальной подвижности, они замечают только то, что бросается в глаза. Такие люди часто угрюмы на вид, на вопросы отвечают крайне скупо. Одним словом, и здесь они не умеют держать себя в руках: может быть, им и хотелось бы вести себя как воспитанным людям, но мимика и манера выдают их. Неумение управлять собой ведет к конфликтам.

Что нужно делать, если встречаешься с такой личностью?

Мы далеки от мысли научить и склонить читателя ставить «диагнозы» окружающим, однако, разобраться в себе и других очень полезно. «Переходы очень текучи», — писал Леонгард, имея в виду границы между «нормальным», акцентуированным и «ненормальным». С другой стороны, знания в области психотерапии необходимы людям многих профессий: педагогам, юристам, социальным работникам. Например, умение вести беседу не состоит только из установки внимательно и доброжелательно слушать, надо уметь анализировать процессы, происходящие во время беседы, строить и проверять свои гипотезы. Исходя из акцентуации собеседника можно дать следующие рекомендации. Общаясь с демонстративным типом нужно очень рационально фильтровать получаемую от него информацию, так как вся она пронизана его собственными субъективными представлениями, искажена эмоциями ее носителя. При этом сам такой человек верит в свою искренность, что не может не заражать собеседника. Демонстративные люди легко завоевывают сначала внимание собеседника, а затем чувства, иногда и разум. Их можно назвать «завоевателями сознания». Все факты, сообщаемые ими, должны документально подтверждаться, обычно же такие люди ссылаются не на документы, а на мнение других людей, которых они ранее обратили в свою веру.

С педантичным типом беседа должна носить более «психотерапевтичный» характер, так как эти люди нуждаются в подбадривании. Сначала нужно выразить понимание его проблем и чувств. Несмотря на то, что проблемы педантичного человека часто проистекают из его нерешительности, не ставьте ему это в вину, не указывайте на это и не отмахивайтесь в форме: «Да, бросьте, ничего страшного!» Лучше использовать форму: «Я понимаю ваши чувства (опасения и т. д.), но думаю, что (мы) решим эту проблему».

С застревающим типом целесообразно сначала коснуться не той проблемы, с которой он к Вам пришел, а ее предыстории: например, всегда ли он боролся с несправедливостью, были ли раньше такие ситуации в его жизни, чем они заканчивались, часто ли он менял работу и т. д. Дело в том, что обычно у людей такого типа борьба за что-то или с кем-то — постоянная форма их существования, стиль жизни.

С возбудимым типом нужно всегда иметь в виду, что их агрессия накапливается на подсознательном

уровне, т. е. ни они, ни собеседник могут этого до последнего момента не замечать. Их вспышки ярости почти всегда «беспричинны» и всегда неожиданны, поэтому здесь надо особенно внимательно следить за «языком тела» собеседника (жестами, мимикой, переменой позы, направлением взгляда и т. д.) — накапливающаяся агрессия обязательно выразится в таких «несловесных» сообщениях.

Психологи пытались найти ответ на вопрос, есть ли взаимосвязь между характером человека и строением его тела. Так, работа известного немецкого психолога и психиатра профессора Эрнста Кречмера называется «Строение тела и характер». Основная гипотеза автора, подтвержденная статистическими данными, заключается в том, что существуют два основных типа характера или темперамента (автор употребляет оба термина, хотя считает, что характер — чисто психологическое понятие, темперамент же — скорее психобиологическое, так как касается психических проявлений нервных и обменных процессов в организме). Эти два типа были названы *циклоидным* и *шизоидным,* их отличают друг от друга строение тела (форма головы, соотношение жировой, мышечной и костной тканей, пропорции тела и т. п.), черты темперамента и характера. К циклоидам относятся люди со следующими признаками темперамента:

общительные, добросердечные, ласковые, душевные;

веселые, юмористичные, живые, горячие;

тихие, спокойные, впечатлительные, мягкие.

Таким образом, для циклоидов характерна очень развитая эмоциональная сфера, «темперамент циклоидов колеблется в глубоких, мягких, закругленных волнах настроения между веселостью и грустью, у одних — быстрее и мимолетнее, у других — сильнее и полнее». Отсюда происходит и название этого типа, в котором отражается описанное циклическое колебание настроения. Варианты характеров циклоидов Кречмер описывает следующими словами: деятельный, экономный, солидный, прилежный, работоспособный, предприимчивый — словом, все качества, которые помогают циклоиду *слиться* с окружающим его миром, полнее раствориться в среде, тогда как противоположный, шизоидный тип отличается резким противопоставлением себя и внешнего (враждебного или безразличного, но не близкого) мира. В этом основное различие этих двух типов. Из него вытекают другие, более частные случаи: например, из-за способности растворяться в реальной среде циклоиды в своем поведении руководствуются скорее практическими соображениями, реальным опытом взаимодействия с людьми, в то время как шизоиды — это люди системы, принципов, идеалов, а не чувств. У циклоидов мы можем видеть стремление к кипучей деятельности, но «у них нет твердой, непреклонной, решительной энергии известных шизоидных темпераментов». Вообще, сильные внутренние душевные напряжения и связанные с ними черты эксцентричности, фанатичности, одержимости идеей не присущи циклоидам. Как справедливо отмечает Кречмер, в этом их сила и слабость. Варианты циклоидного типа: «живой гипоманиакальный», «тихий самодовольный» и «меланхолический».

Если циклоиды — это прямые несложные натуры, чувства которых в естественной форме всплывают на поверхность, то «шизоидные люди имеют поверхность и глубину». Варианты шизоидного типа также различны («холодный деспот», «сентиментальный, лишенный аффекта», «тонкочувствующий сентиментальный тип аристократа», «патетический тип идеалиста», «гневно-тупой», «тип никчемного бездельника»), но для них характерен аутизм — замкнутость в своем внутреннем мире, «жизнь в самом себе». Проявления темпераментов шизоидного типа выражаются в следующих качествах:

необщителен, тих, сдержан, серьезен (лишен юмора), чудак;

застенчив, боязлив, сентиментален, возбужден;

послушен, добродушен, честен, равнодушен, туп, глуп.

Иными словами, эмоциональный тон у шизоидов колеблется между полюсами чрезвычайной чувствительности и нечувствительности (эмоциональной тупости, холодности), у циклоида же — между полюсами веселости и печали.

Особенностями характера шизоидов является необщительность, или очень избирательная общительность, или поверхностная общительность. Эта необщительность имеет у различных людей самые различные оттенки, но они никогда не растворяются в среде, хотя могут относиться к ней по-разному: враждебно и, наоборот, стремиться всех осчастливить или облагодетельствовать во имя высших идеалов. Здесь можно встретить людей самых чистых побуждений, самоотверженно служащих делу, искренних, стойких в своих убеждениях, единственно, в чем они уступают циклоидам — это в открытости и теплосердечии к отдельному, реальному человеку, в терпимости к его недостаткам, принятии его чувств.

Исследования Кречмера распространялись не только на психически здоровых «людей повседневной жизни» и на больных, но и на истории жизни великих деятелей искусства, политики, религии. Выделенные им типы можно свести в следующую схему:

Средние люди

Болтливо веселые	Тонкочувствующие аристократы
Спокойные юмористы	Чуждые миру идеалисты
Тихие душевные люди	Холодные властные натуры и эгоисты
Беспечные любители жизни	Сухие и параличные
Энергичные практики	
Циклоиды	*Шизоиды*

Гениальные

Храбрые борцы, народные герои	Чистые идеалисты и моралисты
Живые организаторы крупного масштаба	Деспоты и фанатики
Примиряющие политики	Люди холодного расчета

Кречмер предостерегал от упрощенного толкования своей теории — он допускал, что в последующем будут найдены какие-то новые типы. Не отрицал он и существования смешанных, но не столь ярких типов.

В современной психологии Н. Н. Обозов предлагает всех людей делить на три основных типа: «мыслитель» (астеник), «собеседник» (пикник) и «прагматик» (атлетик).

Теперь нам становится понятным следующий диалог из «Юлия Цезаря» В. Шекспира:

ЦЕЗАРЬ: Окружите меня людьми полными,
С головами блестящими и хорошим сном.
Взгляд Кассия чересчур глубок.
Он мыслит слишком много, такие люди ведь опасны.

АНТОНИЙ: Его не бойтесь вы, он не опасен.
Он благороден и очень одарен.

ЦЕЗАРЬ: Когда бы жиру больше было в нем.

При этом мы склонны утверждать, что выражение «блестящая голова» употреблено в буквальном смысле, так как если кожа астеников имеет тенденцию к сухости, дряблости, атлетиков — к упругости, то кожа пикников вследствие их склонности к накоплению жировой ткани часто блестит.

Характер человека проявляется в манере его поведения, выразительных движениях, особенно в мимике лица. Еще в древнем мире (Китай, Греция, Япония) возникло учение об искусстве чтения лица — *физиогномика.* В этом учении придавалось значение трем зонам на лице: верхней — лобной части; средней — от бровей до кончика носа; нижней — от верхней губы до окончания подбородка. Гармония, сбалансированность всех зон свидетельствуют об упорядоченности психики. Подробно расписывалась связь формы носа, глаз, ушей, рта с особенностями характера человека.

Интересно прослеживается связь формы лица с характером. Так, продолговатое лицо (прямоугольник) означает аристократический тип, интеллект, рассудительность, треугольное лицо (редька хвостом вниз) — высокая чувствительность, одаренность, склонность к познанию и накоплению информации; квадратная форма лица говорит о суровости, мужественности, настойчивости и грубости; круглая — о добродушии, мягкости и миролюбии.

Еще одно учение — *графология* — пытается найти соответствие между почерком человека и его характером. И такое соответствие прослеживается особенно сильно, когда человек попадает в стрессовую ситуацию, очень волнуется, и тогда почерк у него меняется.

Способности

Следуя качествам, присущим его деятельности, каждый человек имеет возможность достичь совершенства.

Бхагавад-гита

Потенциальные возможности человеческой психики поистине неисчерпаемы. Так же неисчерпаемо многообразие комбинаций способностей у людей. Но нужно уметь распорядиться этим бесценным даром природы, помочь себе и другим людям раскрыть и развить свои способности.

Что же в психологии понимается под способностями?

Известный советский психолог Б. М. Теплов выделил три особенности способностей: во-первых, это индивидуально-психологические особенности, отличающие одного человека от другого; во-вторых, это лишь такие индивидуальные особенности, которые имеют отношение к успешности выполнения какой-либо деятельности; в-третьих, понятие «способность» не сводится к тем знаниям, умениям и навыкам, которые выработаны у данного человека, а является как бы благоприятной предпосылкой для их формирования.

В последнее время способность в психологии рассматривается как особое свойство психологической функциональной системы, выражающееся в определенном уровне ее продуктивности. Количественные параметры продуктивности системы: точность, надежность (устойчивость), скорость функционирования (В. Д. Шадриков).

Очень важно найти методы измерения способностей через диагностику продуктивности психологической системы путем решения задач определенного уровня трудности, разрешения ситуаций.

В качестве способностей могут выступать и свойства индивида, и отношения личности. В данном случае к свойствам индивида относится развитость системы познавательной, эмоциональной и волевой деятельности. Отношения личности включают увлеченность, сознание долга, интерес, т. е. направленность личности. Например, у человека есть способности к познавательной деятельности, располагающей его к инженерной профессии, но нет никакого интереса к ней. И если не поднять мотивацию и не развить интерес, все познавательные способности останутся нереализованными.

Уровень способностей определяется степенью разрешимости противоречий между свойствами индивида и отношениями личности. Способности характеризуются также своеобразием индивидуальных приемов или индивидуальным стилем деятельности. И вот тут очень важным моментом является соотношение общих и специальных способностей. Общие способности связаны с развитием интеллекта и определенных особенностей личности. Какие же это особенности:

готовность к труду, потребность трудиться, трудолюбие и высокая работоспособность;

черты характера — внимательность, собранность, целенаправленность, наблюдательность;

развитие творческого мышления, гибкость ума, умение ориентироваться в сложных ситуациях, адаптивность, высокая продуктивность умственной деятельности.

Общие способности могут предопределять склонность к довольно широкому спектру деятельности и возможности переключения с одного вида деятельности на другой. Кроме того, общая способность выступает как социально-психологическая основа развития специальных способностей к определенному виду деятельности (преподавательской, инженерной, музыкальной и т. д.).

В книге Л. Д. Кудряшовой «Каким быть руководителю» предлагается интересный подход к оценке психологического механизма взаимодействия общих и специальных способностей. Под общей способностью понимается умение «сплавлять» воедино всю совокупность специфических способностей личности. Чем сильнее развита общая способность, тем более «разнородными» специфическими способностями обладает личность, тем ярче проявляется индивидуальность.

Общая способность определяет эффективность деятельности в ситуациях, требующих от личности проявления различных и даже противоположных, взаимоисключающих качеств. Например, в конфликтных или экстремальных ситуациях, когда человеку необходимо принять решение в очень противоречивых условиях и иметь качества, вроде бы исключающие друг друга: осмотрительность и готовность к риску.

У одних людей общая способность развита в большей степени, у других — в меньшей.

Некоторые типы деятельности требуют повседневного совмещения разнородного, поэтому их эффективность определяется больше общей способностью личности. К таким видам деятельности относятся: управленческая, преподавательская, исследовательско-диагностического типа (исследователь, конструктор). Развитие способностей человека зависит от типа его направленности. Стремление человека только к удовлетворению материальных потребностей (потребительство), приспособление к окружающим (конформизм), нежелание рисковать часто превращают одаренного,

способного человека в очень среднего, мешают раскрытию его индивидуальности. И, напротив, отказ от социальных стандартов и стереотипов, конструирование нового, необычного развивают в человеке способности и превращают его в творческую личность с большим потенциалом.

Здесь, конечно, можно сослаться на исследования психологов, показавших, что существуют различия в творческих возможностях людей уже с детского возраста. В последнее время (особенно это развито в США) выделяется специальная группа одаренных и талантливых детей, которые составляют от 2,5 до 20% от общего числа детей. По данным американского психолога Л. Торренса, 30% отчисляемых из школ составляют дети одаренные и сверходаренные. Эти дети из-за отсутствия дифференцированного подхода часто к концу обучения в школе испытывают тяжелые состояния депрессии. Они вынуждены скрывать от сверстников и взрослых свою одаренность.

Сказанное подтверждают факты из биографии великих людей: Эдиссон «из-за полной бездарности» был исключен из школы, Либич, знаменитый химик, в 14 лет по неспособности оставил школу, в 21 год стал профессором.

Что же характерно для одаренных детей? Способность проигрывать в голове ситуации риска и опасности, находить нестандартные выходы из таких ситуаций, прогнозировать будущее, пользоваться и вырабатывать оригинальные приемы решения задач и реализации их в практической деятельности.

Учителя считают одаренных детей трудными, «неудобными» и отмечают в них ряд негативных сторон: демонстративность, желание все делать по-своему (упрямство), истеричность, капризность, нежелание и неумение следовать положительным образцам. Эти дети сопротивляются выполнению всех видов репродуктивных работ, объявляя своего рода «интеллектуальный саботаж».

Какой же выход из этого положения?

В США предлагаются программы дифференцированного обучения:

программа с запасом (предполагает развитие, разветвление и углубление по мере необходимости);

альтернативная (включает альтернативные темы, подтемы, типы упражнений);

индивидуальная (предлагает индивидуальные способы работы по «учебным соглашениям», которые заключаются между учащимися и учителем; позволяет работать учащимся в индивидуальном темпе).

Самое главное и новое, на что обращается внимание, — учет индивидуальных особенностей при выработке индивидуального когнитивного (познавательного) стиля.

Интеллект и познавательные процессы

> Умен не тот, кого случай делает умным, а тот, кто понимает, что такое ум, умеет его распознать и любуется им.
>
> *Ф. де Ларошфуко.* Максимы

Очень часто мы судим о себе и о других людях по развитию интеллекта — «интеллектуал», «совсем без интеллекта». Правда, иногда под интеллектом подразумевается либо хорошо развитый ум, мышление человека, либо его разумное поведение, либо способность к обучению.

Так что же такое интеллект, какова его структура и от чего зависит уровень его развития? Попробуем, опираясь на исследования советских и зарубежных психологов, разобраться в этом вопросе. Известный советский психолог С. Л. Рубинштейн рассматривал интеллект как тип поведения человека — «умное поведение». Ядро интеллекта составляет способность человека выделить в ситуации существенные свойства и привести свое поведение в соответствие с ними. В этом понимании выделяются два основных компонента: интеллект как способность познавать окружающий мир и как способ регуляции поведения на основе этого познания.

Интеллект является одним из самых сложных и многоуровневых образований человеческой психики. Попробуем мысленно представить сложную систему познавательного интеллекта (рис. 4). Что же в нее входит? Во-первых, система психических процессов, при помощи которой человек отражает и познает окружающий мир. В этой системе три базовых блока: внимание, память и мышление. Путь познания — от ощущения (восприятие, представление, воображение) к абстрактному мышлению. Во-вторых, блок оценки ситуации; в-третьих, принятие решения; в-четвертых, регуляция поведения. Завершается вся система интеллекта самооценкой и самоконтролем. Эмоции особенно сильно подключаются к блоку оценки ситуации и принятия решения, а волевой компонент очень важен на стадии принятия решения и регуляции поведения.

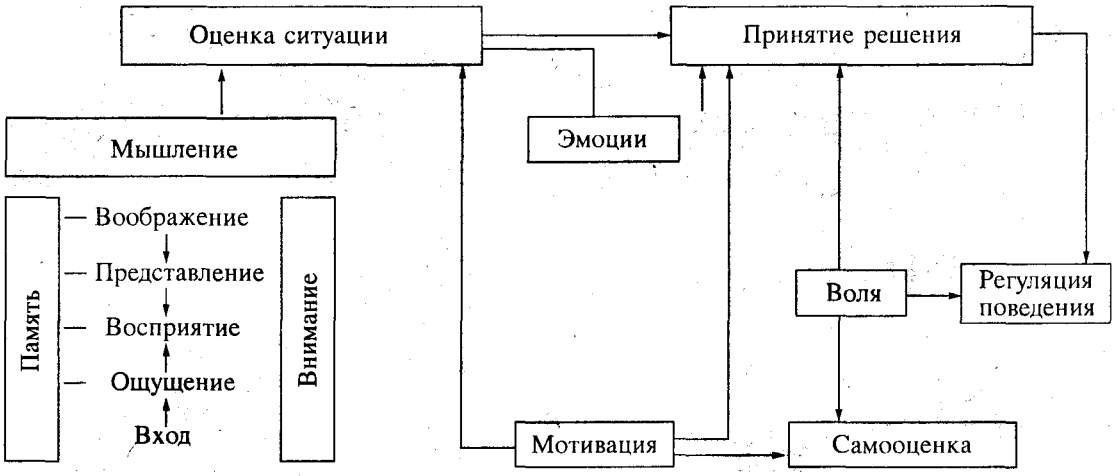


Рис. 4. Структура интеллекта

Итак, интеллект — это система психических процессов, обеспечивающих реализацию способности человека оценивать ситуацию, принимать решение и в соответствии с этим регулировать свое поведение.

Интеллект особенно важен в нестандартных ситуациях — как символ обучения человека всему новому.

Французский психолог Ж. Пиаже считал одной из самых важных функций интеллекта взаимодействие с окружающей средой через адаптацию к ней, т. е. умение ориентироваться в условиях и соответственно строить свое поведение. Адаптация может быть двух видов: *ассимиляция* — приспособление ситуации через изменение условий к человеку, его индивидуальному стилю умственной деятельности и *аккомодация* — приспособление человека к изменяющейся ситуации через перестройку стиля мышления.

Интеллект можно определить также как общую способность человека действовать целесообразно, мыслить рационально и эффективно функционировать в окружающей среде (Векслер).

В психологии существует понятие общего интеллекта двух его подструктур: вербального и невербального.

Под общим интеллектом понимается сложное интегральное качество, определенный синтез свойств психики, обеспечивающих в совокупности успешность любой деятельности. Уровень развития общего интеллекта часто измеряется через IQ — коэффициент интеллектуальности, который был предложен известным исследователем и автором специализированного теста на интеллект Д. Векслером. В шкале Векслера интеллект измеряется баллами по следующей системе: свыше 135 баллов — гений, от 120 до 135 баллов — высокий, от 100 до 120 — средний, от 80 до 100 — низкий. Все, что ниже 80 баллов — умственная отсталость.

Измерение уровня интеллекта часто связано с отрицательными эмоциональными реакциями людей, так как человек боится, что его отнесут к разряду умственно отсталых. Поэтому такое измерение могут вести только психологи с соблюдением всех этических и профессиональных правил.

Наибольший интерес для человека представляет определение структуры интеллекта. Как мы выяснили, существует две подструктуры общего интеллекта. *Вербальный интеллект* — интегральное образование, функционирование которого осуществляется в словесно-логической форме с опорой преимущественно на знания. *Невербальный интеллект* — интегральное образование, функционирование которого связано с развитием наглядно-действенного мышления с опорой на зрительные образы и пространственные представления.

Структура интеллекта зависит от целого ряда факторов: возраста, уровня образования, специфики, профессиональной деятельности и индивидуальных особенностей.

Как показали исследования ленинградского психолога Е. И. Степановой, процесс интеллектуального развития взрослого человека неоднороден, он характеризуется чередованием спадов и подъемов, а также изменением акцентов внутри системы психических познавательных процессов. Выделено несколько основных периодов интеллектуального развития: 18-25 лет — частая смена

подъемов и спадов (через один-два года), неустойчивость и активная перестройка мыслительных функций; 26-35 лет — увеличение устойчивости, некоторое снижение уровня непроизвольной памяти, повышение произвольного внимания, общий подъем уровня развития интеллекта за счет повышения активности процессов мышления, формирование индивидуального стиля умственной деятельности; 36-40 лет — усиление целостности интеллекта, появление зрелости суждений, мудрости; после 40 лет — большее развитие вербального интеллекта, который как бы противостоит процессу старения и ослабления интеллектуальных функций. В старших возрастах по мере накопления жизненного опыта и его профессионализации усиливается влияние индивидуального стиля умственной работы на интеллектуальное развитие человека.

Для того, чтобы человек мог долго сохранять интеллектуальный потенциал, необходимо сознательно регулировать процессы накопления и логического преобразования знаний, вести активную умственную деятельность.

Для определения структуры интеллекта, получения наглядной картины относительной силы признаков можно построить психологические профили интеллекта. Приведем два из них.

Кольцевой тип профиля интеллекта, по Р. Мэйли, представлен так: из центра, который отражает нулевое значение измеряемого признака, по отдельным лучам откладываются достигнутые результаты в определенных единицах. Этот вид профиля весьма наглядно показывает диапазон интеллекта, причем его форма указывает на определенный тип интеллекта. Другой тип профиля — вертикальный, табличный, отражает развитие внутри структуры интеллекта по отдельным признакам и характеризует ее зависимость от профессии человека.

Рассмотрим это на примере студентов с гуманитарной и технической ориентацией. Профиль интеллекта студентов технического вуза сдвинут в сторону развития невербального интеллекта и несколько снижен по вербальному; у студентов гуманитарного профиля более развит вербальный и снижен невербальный интеллект. Однако результаты исследования интеллекта инженеров показали, что наилучших успехов в работе добивались те из них, которые обладали развитыми невербальным и вербальным интеллектом, т. е. общими и специальными способностями.

Технический интеллект, как своеобразная система мыслительных навыков, позволяющих успешно овладевать техническими дисциплинами, оказался более сложным явлением, чем просто невербальный интеллект. Результаты исследования студентов технических и гуманитарных вузов показали, что базой, на которой формируется технический интеллект, является умение оперировать пространственными образами, умение строить пространственные схемы, способность переводить объемное изображение в плоское. Кроме этого с формированием технического интеллекта оказались тесно связаны такие далекие от этого логические операции: способность определить категорию, к которой относится понятие, класс объекта, умение выделить существенный признак предмета. Овладение логикой, речью, способность строить суждения является т.о. не дополнительной предпосылкой к формированию технического интеллекта, а необходимым условием. Природа интеллекта в целом такова, что далекие по своей профессиональной принадлежности умственные навыки, определяются каким-то общим фактором и развиваются, формируются только совместно, как, например, успешное овладение тонкими движениями и математическими операциями. Более того, одним из признаков сформировавшегося интеллекта является скоординированность, согласованность развития различных мыслительных навыков. Для первой стадии развития характерно последовательное развитие мыслительных функций, последовательное появление одного навыка на базе другого. Например, сначала у детей развивается, растет память долговременная, внимание, а затем начинает улучшаться логическая функция. Для взрослого интеллекта характерно уже одновременное и однонаправленное развитие целых блоков, «гроздей» умственных способностей. Поэтому узко специализированное развитие только одного типа, повторяющее более ранний способ формирования интеллекта, может нанести вред развитию интеллекта взрослого.

По результатам психологических исследований можно выделить те качества, которые наиболее тесно связаны с успешным формированием технического интеллекта, которые образуют блок технического интеллекта. Это пространственно-образные функции и уже названные логические операции, владение абстрактной, математической логикой, умение представить предмет в непривычном ракурсе, выделить плоскость из объемного изображения. Кроме них развитию технического интеллекта каким-то образом способствуют такие качественные особенности мышления, как поэтичность и образность мышления. От того, чтобы стать поэтами и художниками, будущих создателей технических объектов, очевидно, удерживает также ярко проявившееся и тесно связанное с техническим

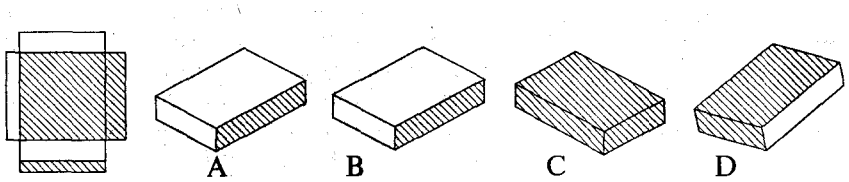
интеллектом стремление к новому и неизведанному, небоязнь риска.

Влияние этого последнего качества, никак не связанного с интеллектом, еще раз подтверждает мысль Б. Г. Ананьева о целостности человеческой индивидуальности, о взаимозависимости разнородных качеств: особенностей двигательной сферы, восприятия, мышления, мотивации, характера, (рис. 2 в гл. 1). Это обеспечивает гибкость и успешность развития интеллекта при любых задатках. И тем общим фактором, о котором говорилось выше, может быть является какое-то одно качество, которое становится опорой для развития других.

Попробуйте определить, насколько успешно Вы справитесь с заданиями, отражающими блок технического интеллекта. Как уже было сказано выше, это умение оперировать пространственными представлениями, математическая логика, умение выделить наиболее существенный признак в понятии и определить категорию, к которой он относится. Вам предлагается выполнить несколько заданий, выявляющих эти особенности.

Тест 1

Определите какой из представленных фигур соответствует приведенная слева развертка? На развертке всегда приводится внешняя поверхность фигуры. Обратите внимание на серые поверхности. На выполнение задания отводится 30 секунд.



Тест 2

Вам предстоит решить 4 логические задачи в течение 80 секунд. Путем рассуждения нужно определить больше или меньше величина в знаменателе, на основании сравнения двух численных отношений в числителе.

1. А больше Б в 6 раз
   Б меньше В в 7 раз
   ———————
   А В

2. А меньше Б в 10 раз
   Б больше В в 3 раза
   ———————
   В А

3. А меньше Б в 5 раз
   Б меньше В в 6 раз
   ———————
   В А

4. А больше Б в 9 раз
   Б меньше В в 12 раз
   ———————
   В А

Тест 3

В этом задании Вам предлагается *слева* исходная пара слов, которая будет служить эталоном для определения взаимосвязи, отношения.

Например: лес/деревья. Деревья находятся, принадлежат, составляют часть леса.

Справа — слово (например, библиотека) и 5 других (например, сад, двор, город, театр, книги) слов, из которых одно (книги) находится в том же отношении к библиотеке, как деревья к лесу. Это слово Вы и должны определить.

На выполнение задания относится 20 секунд.

1. школа/обучение	больница/доктор, ученик, учреждение, лечение, больной
2. коса/трава	бритва/сено, волосы, острая, сталь, инструмент
3. электричество/ проводка	пар/лампочка, лошадь, вода, трубы, кипение
4. алмаз/редкий	железо/драгоценный, железный, твердый, сталь, обычный

Проверьте правильность ответов:

В 1 тесте правильный ответ Д (4 балла)

Во 2 тесте правильные ответы:

А меньше В
В больше А
В меньше А
В больше А

(за каждый правильный ответ 1 балл)

В 3 тесте правильные ответы: 1) 4; 2) 2; 3) 4; 4) 5.

(за каждый правильный ответ 1 балл)

Если в сумме получилось 10-12 баллов, основные умственные операции технического интеллекта сформированы. Если 7-9 баллов, то какие-то операции не освоены Вами (посмотрите какие именно). Если результат меньше 6, то, возможно, у Вас формируется другой тип интеллекта, а не технический.

Отсюда можно сделать вывод, что для формирования современного творческого специалиста важно всестороннее развитие интеллекта, а не только узкая специализация.

Поэтому человек, познакомившись со своим профилем интеллекта, должен стремиться к развитию наиболее слабых сторон, естественно, опираясь на сильные.

Несколько рекомендаций по развитию интеллекта:

определить свой профиль интеллекта;

развивать как вербальный, так и невербальный интеллект;

развивать умение выходить за рамки узкопрофессиональных задач, дабы предотвратить профессиональную деформацию и ограниченность;

учиться находить решения в сложных, нестандартных ситуациях;

искать пути активизации умственных процессов и реализации задуманного в практической деятельности (собственно, это и есть интеллект — познание + действие);

знать о существовании эмоциональных барьеров, мешающих перестройке умственной деятельности, и учиться их преодолевать, как бы это не было тяжело.

Кроме познавательного, существует интеллект профессиональный, а также социальный. Профессиональный ориентирован на специализацию в деятельности, на это настраивается вся его структура.

Социальный интеллект — умение решать проблемы межличностных отношений, находить рациональный выход из ситуации (об этом более подробно в части 2).

Психические познавательные процессы

Психические процессы (рис. 5, 6) — ощущения, восприятие, мышление, память, эмоции, воля и т. д. — поставляют и составляют материал внутреннего мира человека. Они издавна привлекали внимание не только потому, что образуют уникальность, индивидуальность каждого человека, но и потому, что являются средствами, инструментами всякого познания. Без раскрытия их природы невозможно сколько-нибудь полное, достоверное и надежное разделение объективного и субъективного компонентов при познании внешнего мира.

Аристотель говорил, что знания «о душе» являются необходимым условием понимания природы. Понимание же природы — это то, чем человек отличается от животных, тот «орган», который позволил ему выжить в жестких условиях естественного отбора. Еще задолго до Аристотеля, в период архаики, греки создали миф о Прометее. Нам известен революционный образ Прометея — носителя огня. Но не только этим прогневал он своего двоюродного брата Зевса, а и тем, что наделил людей разумом. Боги велели Прометею и его брату Эпиметею, что переводится как «крепкий задним умом», распределить между людьми и животными разнообразные способности и средства к существованию. Прометей где-то задержался, а его глупый брат распределил все между животными: способности высоко летать, быстро бегать, плавать, видеть в темноте, различать малейший шорох или запах. Отдал животным шерсть, перья, когти, зубы и т. д., а людям ничего не оставил. И Прометей, чтобы как-то исправить положение, научил людей читать, считать, делать одежду, строить дома и корабли, приносить богам жертвоприношения, но так, чтобы лучшую часть жертвенного животного оставлять себе. А для того, чтобы люди никогда не останавливались в своей деятельности и познании, он дал им несбыточные надежды и мечты.

Так что еще древние понимали, что *психика и познание* — это наши высшие способности.

Что же представляют собой познавательные процессы? Это — различные по сложности и адекватности уровни отражения реальности, которые образуют систему.

	Ощущения	
	Восприятие	
Память	Представления	Внимание
	Воображение	
	Мышление	

Ощущение — отражение отдельного чувственного качества или недифференцированное и неопредмеченное впечатление от окружающего. Возможно и другое определение: ощущение — это отражение свойств предметов объективного мира при непосредственном воздействии на рецепторы. Результатом процесса ощущения является возникновение *сенсорного образа.* Он обладает следующими свойствами: локализация, или положение в пространстве и времени; интенсивность, модальность. По модальности сенсорные образы делятся на экстероцептивные, интероцептивные и проприоцептивные. Для нас более известна *экстероцепция* — это всем знакомые пять видов чувств: зрение, слух, вкус, обоняние и осязание. Каждое из них имеет свой орган-анализатор, у которого специфичен не только «вход» (глаз, ухо, нос, кожа и язык), но и соответствующее мозговое звено (зрительная кора, слуховая, обонятельный мозг и т. д.).

Интероцептивный образ — это то внутреннее, «смутное» чувство, которое мы имеем относительно исходящих от наших внутренних органов сигналов. Нам обычно трудно выразить их словами и точно локализовать. Но роль этих внутренних ощущений велика, особенно в формировании наших потребностей и возникновении эмоций. Тревожность, страх — отрицательные эмоции не только потому, что предвещают что-то плохое, но и потому, что сопровождаются неприятными переживаниями: «сосет под ложечкой», сжимается сердце, бросает то в жар, то в холод, «мурашки» по коже и др. Радость — положительная эмоция, которая сопровождается ощущением невесомости, легкости. Контроль за эмоциями — это во многом контроль за интероцепциями.

Проприоцепция, или *кинестетические ощущения* — неосознаваемые ощущения в мышцах и сухожилиях. Проприоцепция отвечает не только за все наши движения, но и за последующее психическое развитие. Не случайно для новорожденных «тестами на интеллект» являются показатели физического развития. Массаж и упражнения (тактильно-мышечная тренировка) младенцев, лишенных зрения, в некоторых случаях приводят к его восстановлению. «Кожный голод» в раннем детстве, отсутствие прикосновений, ласк приводят к формированию агрессивности ребенка и вносят свой вклад в развитие шизофрении.

Движение полезно не просто как физическая активность, а как деятельность, способствующая координации системы «глаз — рука». Именно эта система лежит в основе следующего уровня познания — восприятия.

Восприятие — целостное отражение предметов, ситуаций и событий, возникающее при непосредственном воздействии физических раздражителей на рецепторные поверхности органов чувств. Из всех видов ощущений только зрение и осязание позволяют создать такой образ действительности, в котором отражаются целостные характеристики предметов и явлений. Образ восприятия изоморфен, т.е. соответствует реальному объекту. И в этом изоморфизме присутствует не только внешняя метрика объекта — его месторасположение, как это бывает в сенсорном образе, но и внутренняя метрика — его форма и видимое содержание, что и создает целостность.

Из всех видов *модальностей* (зрение, слух, обоняние и др.) зрение стало для человека ведущей. Для животных роль ведущей модальности чаще всего выполняют слух и обоняние. Благодаря звукам или запахам животные представляют, кто к ним приближается. Собаки по запаху определяют даже намерения человека: плохие или хорошие. Ведь наши эмоции сопровождаются выбросом определенных гормонов и, значит, соответствующим запахом кожных выделений. Люди их не чувствуют (за исключением некоторых ситуаций), а собаки различают. Известно, что животные чаще бросаются на тех, кто их боится, но не потому, что любят нападать на слабых, а потому, что страх у человека нередко переходит в агрессию, и животное предпочитает нападать первым.

Возможности обоняния и вкуса у человека невелики. Если обычному человеку закрыть глаза и нос и дать попробовать из одинаковых сосудов холодный кофе и красное вино, то он не отличит одно от другого (разница проявится позже), так же как не отличит яблоко от сырой картошки. С обонянием у человека все намного сложнее и проще, так как обонятельный центр в головном мозгу примыкает к подкорковым структурам памяти и эмоций. И иллюзия «дежа вю»* — того, что с нами это уже было,

очень часто возникает на специфичные для каждого из нас запахи.

* От франц. deja vu — уже было.

В зрительном образе отражено все: форма предмета, качество его поверхности, запах, вкус и даже звучание — т. е. все качества реальности.

Другой возможностью адекватного и целостного отражения мира является осязание. Слепоглухонемые познают мир с помощью осязания. И в этом им помогает не только азбука Брейля, ведь для того, чтобы читать, нужно представлять, что означает каждое слово.

При этом восприятие не сводимо к простой сумме разнообразных элементарных ощущений — целое всегда больше составляющих его частей. Прошлый опыт, эмоции, личностные особенности вносят свой вклад в восприятие.

Форма в восприятии относительно независима от содержания. Одну и ту же мелодию можно сыграть на разных музыкальных инструментах, пропеть в разных регистрах, т. е. звуки будут различными, высота и тембр будут меняться, но если отношение между звуками сохраняется, и мелодия инвариантна оригиналу, то мы всегда сможем ее узнать.

Представление о целостности структуры образа восприятия (перцептивного образа) разработано *гештальт-психологией.* Какими же свойствами обладают эти перцептивные гештальты:

1. Восприятие всегда относится к конкретному предмету и конкретному моменту времени. И первое свойство восприятия — *константность,* которая выражается в относительном постоянстве величины, формы и цвета предметов при изменяющихся в известных пределах условиях их восприятия. Например:

а. Если воспринимаемый предмет удалить на некоторое расстояние, то его отображение на сетчатке уменьшится, а образ сохранит прежнюю величину, и сидящие в аудитории на последних рядах не будут казаться меньше по росту тех студентов, которые сидят на первых. Мы только можем сделать вывод, что они меньше интересуются психологией.

б. Форма отображения предмета на сетчатке будет меняться при каждом изменении угла зрения, но восприниматься она будет как постоянная: тарелка соседа такая же круглая, как и ваша.

в. Цвет предмета сохраняет свой тон при различном внешнем освещении: снег кажется нам белым и в солнечный день, и в безлунную ночь.

Роль константности образа восприятия очень велика, иначе при каждом нашем движении или изменении ощущений менялись бы и свойства предметов. В основе же возникновения константности лежит двигательный опыт. Если бы человек сам не передвигался, не ощупывал формы при разных углах зрения, то представление о постоянстве мира у него не сформировалось бы. У Чарушина есть рассказ про щенка, который, увидев вдалеке корову, показавшуюся ростом с котенка, бросился на нее с лаем. По мере приближения корова становилась больше, а лай тише. Константность возможна только тогда, когда мы воспринимаем всю совокупность условий. И условия наблюдения становятся частью воспринимаемой ситуации. Но существуют такие изображения, когда, как нам кажется, константность нарушена. Это — зрительные иллюзии. Но эти иллюзии имеют место на изображениях, а не в реальных условиях восприятия, и именно ограниченность условий наблюдения делает возможным иллюзии изображения. Например, в иллюзии «железнодорожных путей» предмет, нарисованный у сходящихся линий, кажется существенно больше того, который нарисован у далеко отставленных линий, в силу того, что в реальной жизни существует перспектива.

2. Другое свойство восприятия — его *предметность.* Все воспринимается как предмет на фоне. Фон всегда неопределенный и неограниченный, предмет же имеет контур. В зависимости от наших задач предмет и фон могут меняться местами. В реальной жизни человек всегда знает, что для него фон, а что предмет, однако, на изображениях существуют обратимые фигуры, когда предмет и фон меняются местами, например, известное изображение вазы или двух профилей.

3. *Целостность восприятия,* под которой понимается внутренняя органическая взаимосвязь частей и целого в образе. Эта взаимосвязь имеет двойное выражение: во-первых, целое не зависит от качества составляющих его частей (как в примере с мелодией), во-вторых, разные элементы, если они находятся в определенных отношениях, могут формировать целое. Это происходит в случае рядоположенности элементов, их подобия, включенности в замкнутую структуру, образования «хорошей формы».

4. *Обобщенность* — еще одно свойство восприятия. Оно заключается в том, что образ восприятия всегда должен быть отнесен к определенному классу предметов, имеющих название. Например, основные цвета спектра — это целый класс цветов, которые носят обобщенные названия (красный, зеленый и т. д.), конкретные цвета всегда оттеночные (алый, изумрудный).

Все, о чем выше говорилось, относится к идеальному случаю восприятия, или, как говорят психологи, к восприятию в *адекватных* условиях. Реально же мы всегда наблюдаем в затруднённых условиях. Дефицит времени, большое расстояние, неудобный угол зрения, недостаточная освещенность — все это приводит к определенным искажениям видимого мира.

Кто-то сказал, что произведения архитектуры мы смотрим ногами. Действительно, даже памятники архитектуры экскурсанты никогда не рассматривают в «упор». Обычно обходят, слушая комментарии, или разглядывают отдельные детали. Да и возможности для целостного рассмотрения ограничены, так как памятники расположены среди других строений. Улица — это своего рода коридор, стены которого мы замечаем только боковым зрением, т.е. под измененным углом. Поэтому движения и глаз, и всего тела достраивают, а иногда и изменяют зрительный образ.

Многие культовые сооружения имеют монументальный характер, что предполагает фронтальное рассмотрение. В свою очередь, большие размеры требуют длительного движения либо вдоль здания, либо по направлению к нему, неизбежны повороты под прямыми углами. Такое долгое однообразное движение вызывает сначала утомление, а потом и агрессию, отторжение. В качестве примеров можно привести последние православные храмы в России — Вознесенский кафедральный собор в Новочеркасске и Казанский собор Новодевичьего монастыря в Петербурге. Архитектура Третьего Рейха и так называемый «сталинский стиль» — другой пример тоталитарного монументализма.

Демократическая архитектура (вовсе не в политическом смысле слова) по-иному учитывает психический мир человека. Основная ее задача — создать чувство приобщенности и защищенности, поэтому активно используются круглые площади, внутренние дворики, огороженные пространства. Строящееся здание Публичной библиотеки в нашем городе в большой степени учитывает организацию нашего бессознательного. Круглое основание позволяет избежать утомительного прямолинейного движения вдоль стен, а внутренний двор, ориентированный на посетителей, создает чувство интимности и приобщенности.

Таким образом, восприятие, являясь процессом отражения реальной действительности, зависит также от нашей активности, содержания бессознательных установок психики и результатов знаково-символической деятельности человека.

Мышление. Виды и механизмы

Если вернуться к схеме организации познавательных процессов, то можно увидеть, что мышление замыкает их иерархию. Это не только высший, но и иной уровень познания. Результатом предшествующих уровней познания (ощущения, восприятия, представления) является наглядный образ — отражение объективной реальности той или иной степени адекватности. Результатом процесса мышления является формирование понятия такой языковой структуры, которая отображает единичное и особенное, являющееся одновременно и всеобщим.

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

Мышление изучается многими науками, каждая выделяет свой аспект. Философия изучает соотношение материи и мышления.

Социология проводит анализ исторического развития в зависимости от социальных структур общества.

Кибернетика изучает мышление как информационный процесс.

Формальная логика рассматривает основные формы мышления: суждения, умозаключения.

Схоластика (средневековый реализм) постигает природу вещей через постижение значения имени вещей. В основе этого типа реализма лежит обособление каждой идеи, имени и оформление ее как сущности. Мышление — оперирование идеями, выстраиваемыми в иерархические сочетания.

Психология изучает механизмы реализации мыслительных актов, в том числе мозговые, и понимает мышление как познавательную деятельность.

Несмотря на то, что мышление — это качественно иной процесс по сравнению с перцепцией, он не может быть оторван от предшествующих психических процессов — должен существовать «мостик» от непосредственного и конкретного отражения к отражению опосредованному. Таким переходом является допонятийное мышление, свойственное детям и встречающееся на более поздних этапах развития. Особенности допонятийного мышления наиболее полно были изучены психологом Жаном Пиаже. Он выделил следующие особенности разных видов мышления:

Допонятийное	*Понятийное*
I. Эгоцентризм. Субъективность мышления, которая жестко связана с жестко фиксированной системой отсчета. Эгоцентризм, в отличие от эгоизма, состоит не в обращенности мысли на ее носителя, а в выпадении последнего из сферы отображения. Это — жесткость своей точки зрения, невозможность оценить себя как носителя и партнера отношений с вещами и людьми в силу элементарности отражения этих отношений. Встречается не только у детей — жизненный опыт показывает, что и позже мы не всегда в состоянии преодолеть эгоцентризм и вносить поправки за счет своей исходной позиции.	Децентрация или перецентрация. Интеллектуальная децентрация как преобразование системы координат, выход за пределы индивидуальной системы отсчета. Представляет собой расширение «карты мира»
II. Трансдуктивный характер связей в предпонятийных структурах, что выражается в отсутствии различий между частным и общим, отсутствии соотнесения родовых и видовых признаков	Индуктивно-дедуктивный характер связей понятийных структур. Индукция как переход от частного к общему и дедукция как переход от общего к частному
III. Синкретизм — осмысливание предмета по одной несущественной его части. Отсутствие различий между существенными свойствами и случайными особенностями. Взаимная связь черт, воспринимаемых вместе, гораздо сильнее, чем все остальные отношения	Иерархическая соотнесенность признаков. Выявление с помощью анализа существенного и случайного
IV. Нечувствительность к логическому противоречию и переносному смыслу	Полнота понимания

Мы видим, что в допонятийном мышлении отсутствует сформированность логических структур и имеет место недостаточный опыт взаимодействия с вещами и явлениями. Ж. Пиаже считал, что развитие мышления есть результат развития системы операций, т. е. развитие логики ведет к познанию вещей. В соответствии с другой точкой зрения продвижение в познании вещей и отношений, приобретение практического опыта способствуют изменению и развитию самого мышления.

Из анализа соотношений допонятийного и понятийного мышления вытекает основной принцип организации процесса мышления — это обратимый перевод пространственно-предметных психических структур или наглядных образов на символический оперативный язык речевых сигналов. Процесс мышления имеет место только тогда, когда под словесным понятием кроется конкретное образное содержание, в противном случае мы имеем дело с демагогией: с другой стороны, возникающие в голове образы могут стать основой мыслительного акта, если они получают символическое (словесное или формально-знаковое) оформление.

Внезапно возникающее понимание иногда называют интуицией. В отличие от мышления интуицию нельзя назвать процессом, так как возникновение интуитивного решения недоступно сознательному наблюдению. Как писал известный психофизиолог П. В. Симонов, «интуиции бывает достаточно для усмотрения истины, но ее недостаточно, чтобы убедить в этой истине других и самого себя. Для этого необходимы доказательства». Поиск доказательств и осуществляется с помощью мышления.

Такое понимание процесса мышления подтверждается современными знаниями и о мозговых механизмах психики.

По всей вероятности, наибольший вклад в наши знания о механизмах мышления внесло изучение функциональной асимметрии коры головного мозга. Наличие специализации полушарий мозга было установлено еще в XIX в., когда физиологи обнаружили в левом полушарии зоны, ответственные за речь — ее воспроизведение и различение. Эти зоны были названы по именам исследователей, их изучавших. *Зона Брока* отвечает за произнесение слов, а *зона Вернике* — за понимание. С тех пор функционирование левого полушария тесно связывалось с речью, и оно считалось ведущим, осуществляющим мыслительные процессы, а правому полушарию отводилась подчиненная роль: осуществлять энергетическую подпитку левого. Однако в 70-е годы нашего столетия были сделаны

открытия, которые заставили отказаться от гипотезы доминантного и подчиненного полушарий. Нейрофизиологи Роджер Сперри и Газзанига, проводя эксперименты по расщеплению мозга, изучили раздельную работу полушарий и показали, что оба полушария участвуют в познавательной деятельности, но каждое осуществляет ее по-разному. Если человеку необходимо решить какую-то задачу, он выбирает определенную стратегию. Например, чтобы запомнить пару слов «кабан — чемодан» можно несколько раз в уме повторить их, при этом будет активизировано левое полушарие, а можно мысленно представить себе свинью, несущую чемодан, произойдет активизации правого полушария.

Левое полушарие мозга осуществляет локальную обработку информации, связанной со словесными структурами, производит рациональное осмысление деятельности; в процессе решения задачи осуществляет дискретный перебор гипотез. Правое полушарие мозга осуществляет глобальную обработку информации и определяет вероятность каждой гипотезы. Это бессознательный процесс, связанный с пространственными представлениями и эмоциональной мотивацией. Таким образом, каждое полушарие говорит на своем языке, и только при совместной их работе осуществляется целостный процесс мышления. Каждый человек имеет свои особенности как в физическом развитии, так и в развитии мозговых структур. В зависимости от того, какое полушарие лучше развито (левое или правое), человеку будет присущ тот или иной стиль мышления: либо с опорой на формально-логические операции, либо — на пространственные отношения. Кроме того, в каждый период общественного развития отдается предпочтение тем или иным познавательным механизмам, и формируется (через воспитание и обучение) определенный стиль мышления.

Одной из наиболее актуальных психологических проблем является разработка способов *активизации мышления.* Можно рекомендовать несколько таких способов:

1. На стадии постановки задачи рекомендуется попробовать ее переформулировать или выразить в графической форме, что позволит активизировать резервные возможности мозга, а также представить проблему в окружении другой группы факторов.

2. В процессе решения задачи следует использовать как можно большее количество непроизвольных ассоциаций, так как неизвестно, в чем заключается правильный ответ. Для порождения ассоциаций используются наводящие вопросы.

3. Создание оптимальной мотивации — еще одно из условий оптимизации мышления. Содержание мотива может быть различным: от жизненной необходимости до интеллектуального удовольствия от самого процесса. Если в основе мотивации лежит собственный интерес, то стремление к преодолению трудностей будет сильнее и длительнее. Одной из особенностей лаборатории Резерфорда было то, что ученики работали над своими собственными задачами. Даже если Резерфорд видел, что задача безнадежна, он не вмешивался, так как собственное решение учит человека мыслить.

Мотивация должна быть устойчивой (это позволяет переключать другие проблемы и вновь возвращаться к первой) и достаточно сильной, но не слишком, так как слишком сильная мотивация отнимает у человека право на ошибку и лишает его свободы.

4. Снижение критичности по отношению к собственному решению также может повысить продуктивность мышления. Один из наиболее действенных способов выработки новых идей — это метод *«мозговой атаки».* Суть его заключается в запрете на критику выдвигаемых идей.

Речь

Речь относится к поздним психическим процессам. Она достигает высших показателей к 30-40-м годам и держится на этом уровне довольно долго, иногда до конца физической жизни, в зависимости от социальной активности человека, его профессионального статуса, веера коммуникативных связей.

Речь — это специфически человеческий способ формулирования мыслей с помощью языковых средств. Будучи орудием мышления, речь в соединении с ним представляет собой речемыслительный процесс обобщенного и опосредованного отражения действительности. Через понятия, через значения слов люди общаются, понимают друг друга, создают систему знаний и передают эти знания следующим поколениям.

Речь пользуется разнообразными языковыми средствами, закрепленными правилами на соответствующих языковых ярусах: фонетическом, лексическом, грамматическом, семантическом, фразеологическом. Язык — это система словесных знаков, относительно независимая от индивида, служащая для целей коммуникации, закрепления и передачи общественно-исторического опыта,

формирования мыслей. Если язык — это потенциально существующая знаковая система, из которой каждый пользующийся ею берет то, что он может освоить с большим или меньшим приближением к норме, то речь каждого человека — это сугубо личное его действие, где наиболее полно проявляется он сам со своими переживаниями, личностными особенностями, интеллектом, уровнем культуры, потребностями в общении. Речь всегда конкретна, она всегда связана с конкретным человеком, конкретной ситуацией, конкретным временем.

Язык как систему надо изучать, осваивать на протяжении длительного времени с помощью учебников, справочников, словарей, по классическим литературным и научным произведениям. Естественный способ овладения данной языковой структурой — через общение с другими носителями этого же языка — информантами, усвоение норм языка через систематическую коррекцию своих ошибок окружающими. Язык, усвоенный ребенком с раннего детства таким естественным способом, называется материнским — mother longue — и доминирует в последующей жизни человека.

До сих пор идея лингвистической относительности занимает умы философов, лингвистов, психологов. Эта идея состоит в том, что, усваивая те или иные языковые правила, человек тем самым усваивает и способ познания мира, членения его на специфические сегменты. У человека формируется тот или иной образ, картина мира, которая определяет стиль его поведения, мышления, способы действия.

Еще в 30-х годах нашего века американские этнографы и лингвисты Э. Сепир и Б. Уорф высказали предположение, что язык определяет жизнь самого человеческого сообщества. Так, если в языке племени навахо, одного из индейских племен Северной Америки, очень много глаголов с разнообразными оттенками, то это племя скорее всего ведет бродячий образ жизни, кочуя от одного пастбища к другому. Если же в языке много конкретных существительных (типа эскимосских обозначений ряда вариантов снега — «снег, который выпал вчера», «снег, который начал таять», «снег с плотной верхней коркой» при отсутствии общего названия «снег») и отсутствуют абстракции, то мышление данного народа недостаточно абстрактно, и вся жизнь его связана с конкретными ситуациями.

Гипотеза Сепира-Уорфа, вызвав к жизни до сих пор не затихающую дискуссию, обогатила целый ряд наук очень ценными фактами, подтверждающими громадную роль языка в развитии всего общества и каждого его члена. К сожалению, авторы гипотезы не столь глубоко и подробно остановились на другой стороне этого процесса: влиянии самого общества и его образа жизни на язык.

Русские психологи Л. С. Выготский, А. Р. Лурия и другие на примере исследований языков Средней Азии, проведенных в те же годы, показали, что этот процесс двухсторонний. Не только язык влияет на общество, но и образ жизни, контактность, интеллект влияют на язык. Если у узбекских женщин-вышивальщиц при обозначении цветов шелка преобладали конкретные термины — цвет утреннего неба, цвет хлопка, то у женщин, вступивших в общественную жизнь, снявших с себя чадру и занявших другой социальный статус, в обозначении цвета преобладают более абстрактные слова: лиловый, темно-зеленый, бледно-голубой.

Языковые системы связаны с жизнью всего общества в целом и могут развиваться с развитием этого общества, устаревать и даже умирать. Так, предтечей современного русского языка являлись старославянский и древнерусский языки.

Чтобы язык был живым, стойким, на нем должно говорить как можно больше людей. Это — основной *социолингвистический критерий* живучести языка. Диапазон здесь очень широкий — от языков мирового общения, универсальных, которые имеют самое большое количество информантов (английский, немецкий, французский, испанский, русский), до так называемых одноаульных языков Северного Кавказа, где в каждом ауле своя специфическая система словесных знаков.

Вообще, языков столько, сколько народов. Этнографический принцип при классификации языков привел к тому, что сейчас в мире насчитывается около 4550 различных языков, многие из которых даже не описаны (языки народов Африки, Латинской Америки, Крайнего Севера).

Языки могут быть родственными и далекими друг от друга, это зависит от развития общества и расселения человечества по земному шару. Географические особенности приводят к появлению диалектов.

Языки могут приобретать характер замкнутых систем для избранных членов общества, тогда они становятся просто непонятными для непосвященных (блатные языки, «арго»).

В зависимости от степени приближения к языковой норме можно говорить о литературном и разговорном, просторечном языках.

Языки народов мира различаются по всем ярусам. Например, в языках может быть разное количество речевых звуков (фонем) в зависимости от того, какие артикуляционные органы человека участвуют в их создании и последующем использовании. Фонетические системы разных языков могут содержать от 15 до 65 фонем. В русском языке 41 фонема — он относится к фонетически богатым.

В языках может быть и разное количество лексем, слов, отражающих номинативные возможности. В русском языке, в соответствии с данными последних словарей, около 100000 лексем, предусматривающих широкие возможности для обозначения различных предметов и явлений действительности. Впрочем, такого большого количества обычно не требуется, в среднем человек использует 14-15 тысяч слов.

Языки характеризует и разнообразная грамматическая типология, «привязывающая» носителей данного языка к тем или иным склонениям, спряжениям, падежам, родам, видам. Русским информантам, жалующимся на трудности падежных окончаний, стоит вспомнить о дагестанских языках, где 16 падежей.

Наиболее подвижная часть языка — лексика, она же носит зачастую и международный характер; некоторые слова просто перекочевывают из одного языка в другой без перевода. Это особенно заметно в наше время, когда слова типа «маркетинг», «презентация», «импичмент», «инвестиция» входят в разряд самых частых. На наших глазах меняются улицы с обозначением разнообразных «шопов» (магазинов) и «дансингов» (танцевальных залов). Уже сейчас лингвисты бьют тревогу, поскольку при таком резком размывании границ наносится существенный ущерб национальному своеобразию русского языка.

С одной стороны, национальное своеобразие языка придает ему уникальность, обогащает мировое сообщество, с другой, — возникают сложности с общением, приводящие к невостребованности накопленных знаний и изолированности народа. Усилия многих специалистов направлены на создание универсальных языков общения типа «эсперанто», конструирование средств быстродействующего машинного перевода. Но все же наиболее распространенным вариантом остается перевод с одного языка на другой квалифицированными переводчиками. Думается, что наилучший выход состоит в самостоятельном овладении более чем одной языковой системой. Би- и полилингвизм обеспечивают независимость в самых различных ситуациях, делают человека более мобильным и интеллектуально развитым. В зависимости от обстоятельств можно ориентировать себя на разные степени полилингвизма — от свободного полного до ограниченного каким-то одним видом деятельности, например, чтением специальной литературы.

Овладение второй и более лингвистическими системами представляет собой достаточно серьезный труд, связанный со значительным интеллектуальным и эмоциональным напряжением. В педагогике и психологии обучения иностранным языкам разработаны и рекламируются различные методы, позволяющие сделать этот процесс более успешным: метод погружения в языковую стихию, суггестологический, игровой, аудиовизуальный, эмоциональный, субсенсорный и т. д. Ни один из перечисленных методов не приводит к хорошим результатам без высокой активности обучающегося, его сильной внутренней мотивации и работоспособности. Большую роль в скорости и полноте обучения играют индивидуально-психологические особенности, прежде всего возраст (чем раньше изучают иностранные языки, тем легче проходит обучение), личностные особенности (экстраверты обычно быстрее овладевают необходимыми навыками, чем интроверты; тревожные обычно скептически относятся к своим результатам и растягивают процесс обучения, им к тому же нужна постоянная обратная положительная связь с преподавателем). Существуют и специальные лингвистические способности, связанные с особенностями внимания, памяти, дифференциальной слуховой чувствительностью, скоростью ассоциативных реакций.

При плохом знании лингвистической системы общающиеся вынуждены обращаться к системам невербальным — наднациональным. К ним прежде всего относятся жесты и мимика. Жестовые языки могут стать структурированными, обобщенными по отношению к определенным явлениям. Таковы языки глухонемых, движения и позы регулировщиков уличного движения, в какой-то степени — язык танца. Определенная система есть и в мимике. Поднятые вверх брови означают удивление, улыбка — дружелюбное отношение к партнеру общения, вертикальные морщины на лбу, грозный взгляд соответствуют недовольству, раздражению. Таким образом в сочетании с движениями головы, рук, всей позы можно достаточно хорошо объяснить партнеру свои намерения и оценить ситуацию.

Невербальные средства коммуникации являются не только вынужденной мерой, к которой прибегают партнеры при плохом знании лингвистических систем. Эти средства ценны и сами по себе,

они зачастую лучше и тоньше передают даже ту информацию, те сведения, которые партнеры хотели бы скрыть от других. Не случайно в практике подготовки менеджеров японские психологи советуют самое большое внимание уделять анализу невербальных средств коммуникации: выражению лица, глубине наклона, фиксации взгляда, отсутствию улыбки.

Популярным средством невербальной коммуникации является и универсальное рисуночное письмо — пиктография (от слова «пикто» — рисую). Пиктографией пользуются работники транспортных служб, особенно наземных. Очень популярна пиктография на всех международных встречах, спортивных играх, фестивалях искусств. Часто пользуются пиктографией и в сугубо прикладных целях, например, для быстрой ориентации в медицинском учреждении обозначения различных кабинетов нередко заменяют соответствующими рисунками-символами.

Сравнивая различные знаковые системы, как по форме выражения, так и по плану содержания, специалисты пришли к выводу о несомненном приоритете вербальных знаковых систем. Их даже называют знаками знаков, так как они достигают максимальной степени обобщенности, универсальности, пластичности, помехоустойчивости, понятности, трансформируемости из одной модальности в другую, например, из устной звуковой в зрительную. Язык действительно является «важнейшим средством человеческого общения» и при его отсутствии или недостаточности все остальные знаки не смогут достичь высоких результатов, а зона субъективного личного смысла знака может оказаться гораздо больше общепринятой и общепонятной зон. Вспомните старинную притчу о строительстве Вавилонской башни! Ведь ее так и не смогли достроить из-за отсутствия единого языка общения.

Понятия языка и народа, нации, этноса чрезвычайно тесно связаны между собой. Это комплекс проблем происхождения и развития человеческого общества, национального самоопределения, духовной культуры. Не случайно в наше время в каждой из бывших республик Советского Союза вопросы государственного регулирования с помощью национального языка занимают такое большое место: какой язык может считаться государственным, на каком языке вести обучение в школах, высших учебных заведениях, на каком языке должны работать пресса, радио, телевидение.

Из тезауруса (от греч. сокровище) языковых знаков каждый носитель языка или просто каждый пользующийся языком может взять то, что ему доступно, нужно или уместно для данного момента и данной ситуации.

Чтобы это стало физически возможным, нужны определенные предпосылки, связанные с деятельностью других сенсорных систем и мозговых механизмов.

С речью связан прежде всего слух. Потеря слуха с детства или приобретенная с возрастом тугоухость и глухота приводят к различным дефектам речи, и самый страшный из них — глухонемота. Если человек не слышит звуки, слова, фразы, интонемы-эталоны, он не в состоянии создать свою речевую продукцию, понятную для других. Возникает угроза взаимонепонимания, и избавиться от нее можно только с помощью специального обучения вплоть до обучения языку жестов, использования аппаратов «видимая речь» (visual spech), широкого применения средств сурдопедагогики и сурдотехники, использования слухового протезирования.

При частичной глухоте также возникает немало трудностей при восприятии и понимании речи на различных расстояниях между говорящими, при различных голосовых усилиях и в различных по тишине помещениях. Общение становится неестественным, затрудненным. Плохо слышащие обычно осознают свой дефект и сами избегают контактов, становятся более замкнутыми и подозрительными. Состояние речевого слуха можно проверить по следующей таблице, связывающей расстояние, с которого воспринимается речь, и процент потери слуха (табл. 2).

Таблица 2

Пересчет расстояния, с которого воспринимается разговорная речь, на процент потери слуха (по Быстшановской, 1968)

Состояние слуха	Расстояние, м	Потеря слуха, %
Нормальный	65	0
Почти нормальный	16-64	0-20
Незначительная тугоухость	4-16	20-40
Средняя тугоухость	1-4	40-60
Значительная тугоухость	0,25-1	60-80
Тугоухость, граничащая		

с глухотой	0-0,25	80-100

Через слух ребенок усваивает звуковые эталоны, он начинает ориентироваться сначала в обществе близких людей, ближайшего окружения, затем его речевые контакты становятся все более частыми и разнообразными.

Вторая система, связанная с речью — это органы дыхания во всем их многообразии: от легких до ротовой и носовой полостей. Дыхание — это энергетика речи. Речь образуется на фазе выдоха, и чем больше эта фаза, тем больше шансов на достаточно длинную и разборчивую речевую продукцию. У взрослого человека речь и дыхание соотнесены между собой достаточно гибко и синхронно, собственно, мы уже не осуществляем контроль над этой связью, она происходит автоматически. Контроль приходится восстанавливать при нарушении, казалось бы, естественных актов дыхания, например, при быстрой ходьбе, взволнованном учащенном дыхании, астматических или простудных явлениях. Очевидно, вы сами убеждались, что в таких ситуациях у вас буквально перехватывает горло, речь становится невозможной, дефектной, отрывочной, непонятной.

Для совершенствования речевого дыхания и придания голосу и речи звучности, плавности, длительности существуют различные тренировочные упражнения типа гимнастических, но для комплекса дыхательных, речевых и голосовых мышц. Например, рекомендуется читать на одном цикле дыхания длинные отрывки типа гекзаметров Гомера, постепенно увеличивая нагрузки и удлиняя сами задания (см., например, упражнения из учебника для театральных училищ).

Очень важно во время речи экономно расходовать запас воздуха, идущего из легких. Для этого надо развивать умение пользоваться нижнебрюшным дыханием, идущим из нижних отделов легких, затем переходить к среднебрюшному, и, наконец, к верхнему ключичному дыханию. В таком случае воздух расходуется экономно, и сила речевых звуков остается неизменной на всем протяжении речевого процесса.

Третья система, на которой строится речь, — это движения, прежде всего артикуляционные, которые И. П. Павлов назвал основным, базальным компонентом второй сигнальной системы.

Артикуляционные движения — это движения активных артикуляционных органов, расположенных в ротовой полости. Вообще артикуляционный речеобразующий тракт представляет собой последовательность физиологических органов от голосовых связок в верхней части гортани до губ. Активные артикуляционные органы — это голосовые связки, язык, нижняя челюсть, губы, мягкое небо. Если эти органы лишены подвижности, то речь как продукт вообще невозможна. Каждый может вспомнить, легко ли ему говорить после уколов новокаина у зубного врача: язык неподвижен, любое движение челюсти вызывает затруднения, вы просто стараетесь в это время не говорить. При врожденных заболеваниях типа расщелины твердого неба, короткой уздечки языка, заячьей губы или приобретенных дефектах, речь обычно малопонятна, смазанна, нечленораздельна, либо полностью отсутствует.

Артикуляционные движения носят не произвольный характер, а соответствуют произносительным нормам данного языка. При изучении иностранных языков прежде всего обращают внимание на правильное расположение артикуляционных органов, только тогда можно получить адекватный фонетический образ.

Исправлением речевых дефектов (картавости, шепелявости, гнусавости) занимаются дефектологи-логопеды с помощью специальных тренировочных упражнений.

Другой особенностью артикуляционных движений является их скорость и быстрота перехода от одной артикуляционной позиции к другой. Скорость артикуляционных движений, или скорость речи, представляет собой довольно большое поле зависимостей. Это — и темперамент говорящего, отражение особенностей его нервной системы, и степень владения данной языковой системой (на иностранных языках мы говорим значительно медленнее), и привлекательность темы, и особенности интеллекта (считается, что между интеллектом и скоростью речи наблюдается прямая зависимость).

Обычно выделяют три скорости речи: медленную — 4-5 звуков в секунду, среднюю — 7-8 звуков и высокую — 10-11 звуков.

В какой-то степени скорость речи можно тренировать с помощью чтения во все более убыстряющемся темпе скороговорок и фиксации результатов на специальных приборах — измерителях темпоральных характеристик речи. Для некоторых профессий (телефонистки, диспетчеры, спортивные комментаторы) показатели скорости речи имеют важное значение и должны быть учтены при приеме на работу.

Зрительная система по отношению к развитию речи носит факультативный характер и почти не участвует в овладении речью. Слепые дети учатся говорить так же, как зрячие.

При всей важности перечисленных систем все же ведущую, управляющую, роль в организации всего речевого процесса играют мозговые механизмы, в основном сосредоточенные в левом полушарии головного мозга, так называемом речевом полушарии. Еще И. П. Павлов разделял всех людей на два типа в зависимости от того, какое полушарие головного мозга доминирует в каждом конкретном случае; второсигнальные мыслители или первосигнальные художники, люди искусства. В этом разделении участвуют в основном природные склонности, но определенную роль играют и среда, и методы обучения.

В левом полушарии сосредоточены ведущие речевые центры, связанные с восприятием и пониманием речи и возможностями ее моторного осуществления. Это — центр речи Вернике (немецкий нейрохирург Вернике впервые выделил этот центр) и моторный центр речи Брока (французский хирург Брока впервые описал феномен повреждения этого центра). В первом случае нарушаются сенсорные характеристики, человек не понимает обращенной к нему речи, во втором случае нарушается способность говорить, что довольно часто бывает во время левосторонних инсультов. Нарушения речи центрального происхождения называются *афазиями,* причем выделяют различные варианты афазий: сенсорные, моторные, динамические и т. д.

Кроме корковых отделов левого полушария в организации речи большую роль играют задние отделы, выполняющие функции хранения информации, и верхний ствол мозга, обеспечивающий тонус коры.

Дискоординация в работе центральных и периферических отделов приводит к нарушениям всего речевого процесса, иногда необратимым или совершенно необъяснимым.

К таким тяжелым нарушениям прежде всего можно отнести заикание — бич цивилизованного общества. Заикание относится к логоневрозам и обычно соответствует в своем развитии определенным стадиям в жизненном цикле человека. Например, замечено, что заикаются чаще мальчики, особенно в ответственные для них периоды: поступление в школу, половое созревание, начало трудовой деятельности или службы в армии. Такое функциональное заикание лучше поддается коррекции с помощью различных логопедических приемов и медикаментозного воздействия, чем органическое заикание, связанное с глубинными нарушениями речевых механизмов.

Среди других речевых расстройств можно упомянуть различные фобии (боязнь сцены, боязнь заговорить в обществе), неуправляемое многословие, так называемая логоррея — словесный понос, синдром Корсакова, характерный для алкоголиков и старческого слабоумия, когда забываются те или иные слова, наименования; резкое обеднение речи, характерное для умственных расстройств типа имбецильности; алогичность, вычурность и претенциозность речи шизофреников, так называемый ассоциативный бред и т. д.

Речь у человека в различные периоды его развития выполняет определенные функции, и по тому, как они выполняются, можно судить о полноте, степени использования языковой системы, способностях индивида, его эмоциональных состояниях.

Первая, самая стойкая и жизнеспособная функция речи — *экспрессивная.* Она проявляется даже не столько в речи, сколько в голосе и ритмической организации высказывания. Экспрессивная функция речи отражает отношение индивида к событиям действительности, его оценку, а также эмоциональные состояния, иногда — личностные особенности. Экспрессивная функция выражается, как уже указывалось, прежде всего через голос и темп высказывания. В голосе выделяются такие параметры, как громкость, частотные изменения, наличие паралингвистических признаков типа учащенного дыхания, хрипов, сдавленности. Голос человека, находящегося в озлобленном состоянии, будет звучать гораздо громче и более высокочастотно, иногда доходя до визга и фальцета. При этом увеличивается темп речи, доходящей до нечленораздельных скороговорок. В диалогах это будет быстрая беспорядочная смена реплик ссорящихся, идущих часто одновременно. В состоянии печали и грусти голос тихий, частота его понижается, речь медленная, в диалогах часто возникают паузы. Иногда вопрос вообще остается без ответа, грустный партнер уходит от контакта.

Изменяются также лексика, семантика, грамматика. Слова оказываются более простыми, даже примитивными, частыми и повторяющимися. Увеличивается количество ошибок произношения, грамматических, в употреблении слов. Очень много незаконченных фраз, недописанных слов, не доведенных до конца мыслей.

Большую роль в регулировании экспрессивной функции играет самоконтроль, наблюдение за самим

собой, своим голосом, поведением, мимикой. Эксперименты показали, что в случае тихого и медленного разговора на тему, вызывающую злость, отмечается понижение кровяного давления и уменьшение сердечной реактивности. Если на ту же тему говорить быстро и громко, то у испытуемых, особенно у мужчин, отмечаются значительно более высокие давление и сердечная реактивность. Иначе говоря, происходит как бы подталкивание эмоционального явления со стороны экспрессивного поведения.

Сдержанность в проявлении речевых эмоций является показателем самообладания взрослого человека. То, что простительно ребенку — плач, крики, топание ногами, мимические конвульсии, выглядит крайне отрицательно у взрослых. Для людей некоторых профессий саморегулирование экспрессивной функции является профессионально важным качеством, например, для работников сферы обслуживания, дипломатов, педагогов.

Экспрессивная функция речи объединяет человека с миром животных, пользующихся голосовой связью. Многие наблюдали, наверное, изменения в голосе животных — от нежного до злого и тоскливого. Кстати, экспрессивная функция присутствует уже в первом крике новорожденного. Этому крику соответствует интонема недовольства и требования.

Сказанное выше ни в коем случае не означает поощрения однообразия речи по ее интонационным характеристикам. Чем богаче представлена в речи конкретного человека эмоциональная сфера, тем живее и ярче его речь. Здесь кстати очень ярко проявляется национальное своеобразие: сравните, например, итальянскую речь с речью норвежца! Однако крайности в проявлении эмоциональных состояний обычно не соответствуют культурным нормам. Впрочем, в некоторых случаях, сейчас все более редких, создаются особые социальные группы, которые должны показать максимальный уровень эмоциональности, чтобы другие члены общества сильнее ощутили сопереживание: плакальщицы на похоронах (на северо-востоке России это и по сей день встречающиеся ритуалы), служители различных культовых обрядов. Собственно, даже клоуны в цирке своей речью и поведением выполняют такую же роль, но с целью создать у зрителя хорошее настроение, дать ему возможность посмеяться.

Другой важной функцией речи является *сигнификативная* (от англ. significate — обозначаю). Общение между людьми становится возможным, когда все общающиеся пользуются одними и теми же словесными знаками и вкладывают в них одинаковый смысл. Общественная одинаковость знаков делает возможным адекватное общение с эффектом взаимного понимания. Однако (и в этом заслуга Л. С. Выготского) значение словесного знака — не застывший в одних границах комплекс признаков, а развивающаяся сфера: от простого и наиболее сильного к сложному и скрытому, от ребенка к взрослому, от низкого интеллекта к высокому. Такое развитие дает возможность совершенствовать саму систему знаков и самому носителю языка углублять и совершенствовать свои представления о знаках.

В плане психодиагностики при оценке степени владения языком (своим или иностранным) проверяют именно эту сигнификативную функцию, так как она обеспечивает весь речевой процесс. Это — разнообразные прямые и косвенные методы изучения значений слов, среди которых довольно большое место занимают и психофизиологические методы, когда выводы о степени владения словесными знаками делаются на основе объективных психофизиологических показателей: давления крови, кожно-гальванической реакции, плетизмографических и слюнных рефлексов и т. п. Психофизиологические методы очень популярны в судебной криминалистической экспертизе. Они широко используются в так называемых детекторах лжи.

Интеллектуальная функция речи дает возможность осуществить главнейшую функцию — быть орудием мышления, подчинять себе все виды и формы мышления, переходить от подсознательных невербализованных процессов к осознанным логически соразмеренным и соотнесенным. Именно в этом плане С. Л. Рубинштейн говорил о том, что речь коррелирует не только с мышлением, но и с сознанием в целом. Собственно, оценка интеллектуальной функции — это оценка вашего умения формировать и формулировать мысли, сопоставлять их в логической последовательности, делать их доступными для других. Важными показателями действенности этой функции в речи являются умение точно, быстро и немногословно описать сложившуюся ситуацию, передать в достаточно компактной форме свои соображения партнерам по коммуникации, быстро уловить мысль собеседника, сориентироваться в литературе и сделать обобщающие выводы, предвосхитить дальнейшее развитие речевой темы.

Проявления интеллектуальной функции в речи особенно важны для работников умственного творческого труда, для ситуаций коллективного решения сложных вопросов, вообще, для людей, взявших на себя функции управления и контроля. Так, в Японии при подготовке менеджеров едва ли не

самые трудные тренировочные занятия состоят в умении изложить свои мысли на все уменьшающемся листке бумаги, причем переход на следующий этап тренинга возможен только после строгой экспертной оценки успешности выполнения предыдущего задания. Некоторые задания требуют не только толкового изложения информации, но и художественного ее оформления. Так, в качестве задания было предложено составление маршрута на гору Фудзияму для начинающих туристских групп с одновременным описанием красоты этой излюбленной японской святыни. В одном из ответов, признанном удачным, кроме маршрута содержалось только две лаконичные строчки:

«О, Фудзияма! Фудзияма, о!»

(цит. по Цветову В.
Тринадцатый камень сада Роёндзи.
М., 1990).

Коммуникативная функция речи вбирает в себя все предшествующие, поскольку речь вообще имеет смысл только в реальном или воображаемом общении. Здесь очень большой комплекс проблем: соотношение вербальных и невербальных средств общения, использование паралингвистических способов, прежде всего пространства и времени, разработка и оценка разных стилей общения — от дружеского по горизонтали, с людьми вашего же положения и возраста, до официального по вертикали — с начальниками, преподавателями, людьми, зависимыми от вас по положению, общение в эмоционально нейтральных или положительных ситуациях и общение в конфликтных условиях, масштабы общения — от двух участников диалога до дискуссии со многими участниками, прямое общение — лицом к лицу и общение, опосредованное техническими средствами связи. В любом случае в речевом общении задействованы не менее двух участников, и чтобы общение было эффективным, привело к решению вопроса, создало дружелюбную атмосферу, наметило пути дальнейшей работы, каждый участник общения должен быть активным и заинтересованным членом его.

Заповедью всех видов и форм общения является децентрическая направленность его, умение посмотреть на проблему глазами партнера. Образно говоря, диалог — это танец вдвоем, и чтобы он получился гармоничным и приятным, надо чувствовать партнера по общению. Иногда пользуются даже специальными приемами, позволяющими партнеру, особенно более робкому и зависимому, чувствовать себя более уверенно, раскованно. К таким приемам относятся цитирование некоторых высказываний партнера, уступка ему в некоторых вопросах, несущественных для дела, создание ему особо комфортных условий, например, предоставление слова в благоприятные по времени периоды.

Очень важным условием успешного речевого общения является объективность, адекватность при оценивании реплик партнера. Недопустимо интерпретировать их в соответствии со своей установкой. Безусловно, при цивилизованных формах общения недопустимо какое бы то ни было физическое или психическое насилие: угрозы, запугивания, ультимативный тон, агрессивность.

Сейчас разработаны разнообразные программы тренингов по общению, позволяющие проводить личное самоусовершенствование и налаживать систему конструктивных диалогов.

Ответив на следующие вопросы, попробуйте оценить свои способности к речевому общению, обратите внимание на содержание вопросов и проанализируйте свое поведение в аналогичных случаях. Предполагается три типа ответов: «да», «нет», «иногда».

1. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
2. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время)?
3. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 1000 рублей, которые занял несколько месяцев назад?
4. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?
5. Вас приводит в ужас любая очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе театра). Предпочитаете ли вы отказаться от своего намерения?
6. Боитесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
7. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устном?
8. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
9. Вызывает ли у вас смятение или неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо собрании?

Подсчитайте свои результаты: «да»—2 балла, «иногда»—1, «нет» — 0.

Если вы набрали 16 баллов, вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда. На вас трудно положиться в деле, где нужно общение в речевой форме. Старайтесь стать общительнее, раскованнее!

От 11 до 16 баллов — вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому, наверное, у вас мало друзей.

От 7 до 10 баллов. Нормальная коммуникабельность.

3—7 баллов — общительность бьет из вас ключом. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях и всюду чувствуете себя в своей тарелке.

Менее трех баллов — ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Людям — и на работе, и дома, и вообще повсюду — трудно с вами. Воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность.

Разнообразие функций рождает разнообразие *видов речи.* Это — *внешняя и внутренняя речь, письменная и устная, активная и пассивная* (в зависимости от того, сам субъект создает речевую продукцию или воспринимает речевую информацию), взволнованная и спокойная, выразительная и монотонная, быстрая, торопливая и спокойная, медленная, правильная, культурная и неправильная, некультурная, речь на родном и речь на иностранном языках, интересная и скучная, официальная и дружеская, монологическая и диалогическая, вежливая и нахальная, учтивая и бесцеремонная.

В различных жизненных ситуациях человек может использовать самые различные, уместные для данной ситуации виды речи. Иногда в целях лучшей приспособляемости к той или иной социальной группе он может даже перейти на использование обычно не характерных для него видов. Например, профессор, желая быстрее войти в контакт со студенческой аудиторией, использует в своей речи типичную молодежную лексику: «тусовка», «достал», «железно», но обычно это мало помогает.

В речи как ни в каком другом психическом процессе очень ярко проявляется сам человек со своими индивидуально-психологическими и личностными особенностями, способами мышления и общения, темпераментом и интеллектом. Недаром еще древние греки говорили: «Заговори, чтобы я тебя увидел».

В этой связи особенно хочется подчеркнуть необходимость воспитывать у себя самого навыки культурной речи. По трактату Цицерона о красноречии, культурная речь — это прежде всего правильная речь, причем правильность понимается как соответствие утвержденным в данном языке нормам произношения, правописания, каллиграфии, грамматики, семантики. Правильной речи обучаются в школах, на курсах, самостоятельно (при чтении лучших образцов литературы и слушании радио, артистов, лекторов). Среди школ и других учебных заведений есть даже своеобразная конкуренция по степени приближения к эталону. Сколько гордости звучит в комплиментах типа «Настоящее оксфордское произношение».

Но правильность речи — это только основа ее. Речь должна быть уместной, и это качество неразрывно связано с этикой поведения, культурным багажом человека, национальными традициями, ситуацией. Например, для японского студента уместны низкие поклоны преподавателю и упоминание о себе самом как о маленьком зависимом человеке (своеобразное нарочитое самоуничижение), тогда как преподаватель называется почтительными именами мудрого, всезнающего и такого занятого сэнсэя. Конечно, в нашей действительности подобное поведение вызовет в лучшем случае недоумение.

Одним из основных признаков культуры речи является точное использование словесных знаков. Если содержание словесного знака вам недостаточно хорошо знакомо, вы сомневаетесь в правильности его употребления, лучше использовать другой, более знакомый знак, а не щеголять якобы своей эрудицией. Особенно важно это сейчас при засилии иностранных заимствований: «чартер», «холдинговая компания», «брифинг», «презентация» и т. д.

Очень важными показателями культуры речи являются ее *выразительность* и *разнообразие средств* всех уровней. Такая речь редко бывает импровизацией, над нею работают, сравнивая разные средства, выбирая лучшие, репетируя. Речи на торжественных собраниях, проповеди, выступления на съездах обычно готовят заранее, добиваясь их более полного воздействия на аудиторию. Но и в обычной ежедневной речи эти показатели свидетельствуют о высоком интеллекте информанта, его хорошей осведомленности в обсуждаемом вопросе, раскованности и свободе выражения, хорошем знании языка. Вспомните Эллочку-людоедку с ее «универсальным», на все случаи жизни словесным багажом: «парниша», «красота», «хамишь».

В психолингвистике есть специальный показатель — коэффициент словарного разнообразия, определяющий соотношение разных и вообще всех используемых информантом слов. Он вычисляется

по формуле К = $n / \sqrt{2N}$, где n — количество разных знаменательных слов в тексте, отрывке разговора (в таком случае это будет фонотекст), а N — число всех слов. Проверьте по своей речевой продукции этот показатель. Среднее значение его для студенческой выборки, по нашим данным, составляет от 8 до 11, 12 относительных единиц. У И. С. Тургенева он близок к 20, у Эллочки — около единицы.

Канцелярская речь с обилием штампов, военная лексика, речь малообразованных людей, людей, не знающих данного языка, характеризуются однообразием средств и бедностью лексики. В детской речи это тревожный показатель: если ребенок использует мало разных слов и конструкций, обычно это свидетельствует о задержке умственного развития.

Наконец, речь должна быть *логичной* и *последовательной,* соответствовать логике мышления. Если речь сумбурна, сбивчива, противоречива, если в ней не прослеживаются этапы мышления, то такая речь свидетельствует в лучшем случае о неподготовленности субъекта, его плохой ориентации в проблеме, неуверенности в себе, плохом состоянии здоровья. Например, при высокой температуре обычно наблюдаются скачки не связанных между собой мыслей.

Рассмотрим некоторые основные виды речи более подробно. Представим себе 4 вида речи (или речевой деятельности), различающихся по использованию сенсорных модальностей зрения и слуха, с одной стороны, и по степени активности субъекта речевой деятельности, с другой. В таком случае мы выделяем *слушание* и *говорение,* связанные с акустической формой проявления и использованием артикуляционного аппарата и слуха, а также *зрение* и *письмо,* связанные со зрительным анализатором, моторикой рук (чаще всего правой руки) и также с активным и пассивным использованием.

Основой для развития всех видов речи является процесс слушания и понимания звучащей речи, обозначаемый термином «аудирование». Аудирование может быть частичным, неполным, удовлетворительным и отличным. Это зависит от многих факторов: степени знакомства с языковой системой, интересности и важности темы, наличия помех в окружающей среде, индивидуально-психологических и личностных возможностей аудитора, развития у него некоторых важных для аудирования психических процессов, прежде всего внимания и памяти.

Первые три фактора интерпретируются однозначно: чем лучше аудитор знает язык, чем интереснее для него тема, чем тише и комфортнее окружающая среда, тем лучше будут результаты аудирования. Все исследования по оптимизации этих факторов подтверждают эту прямую зависимость (см., например, более подробные сведения в кн.: Звуки и речь в системе управления и контроля. Л., 1982).

Остальные показатели более разнородны. Например, существенно влияет на результаты возраст (от детей, особенно младшего школьного возраста, не стоит требовать хороших результатов в течение длительного периода). Гораздо лучше слушают интроверты, особенно женщины. Они же лучше выдерживают влияние внешних помех. Поскольку аудирование по однообразию информации может вызвать монотонию, то для ее преодоления целесообразно рассчитывать на аудиторов с сильной нервной системой.

Очень влияют на аудирование свойства внимания и памяти, причем не общие, а именно в звуковой модальности. Это проверяется по специальным каверзным заданиям типа «Если ваша фамилия начинается с согласной буквы, то поставьте галочку на первой строчке, если с гласной, то поставьте галочку на последней строчке». Когда такие относительно легкие задания предъявляются друг за другом, можно в результате оценить общую эффективность и устойчивость внимания.

Вообще, аудирование более напряженный и интеллектуальный процесс, чем чтение, а тем более просмотр телевизионных программ. При аудировании надо быть более сосредоточенным, активным, здесь больше нагрузки на слуховую память и слуховое мышление. В педагогических целях в некоторых учебных заведениях, например в колледжах Англии, в учебные группы на аудирование попадают самые успевающие студенты, все остальные занимаются с помощью письменной литературы.

Аудирование занимает самое важное место среди всех видов речевой деятельности: большую часть своего речевого времени (около 45%) мы слушаем других. Попробуйте проверить свои особенности аудирования. На следующие 10 вопросов отвечайте двумя вариантами: «да» (чаще всего «да») и «нет» (чаще всего «нет»).

1. Легко ли я отвлекаюсь, когда слушаю?
2. Слушаю ли я, если мне не интересно?
3. Слушаю ли я, если мне надоело?
4. Не слушаю ли я просто из вежливости?
5. Может быть, я не слушаю, а обдумываю свой ответ?

6. Замечаю ли я ошибки в речи партнера?
7. Не спешу ли я принять решение до того, как пойму проблему?
8. Прекращаю ли я слушать, когда появляются трудности?
9. Занимаю ли я негативную позицию по отношению к говорящему?
10. Не возникает ли у меня непреодолимого желания прервать собеседника и вставить свое слово за него или в пику ему?

В этом тесте вы получаете по одному баллу за ответы «да» на 2-й и 3-й вопросы и ответы «нет» на все остальные. Если вы получили от 8 до 10 баллов, вы хороший слушатель, внимательно относящийся к своему собеседнику, умеющий сдерживать свои эмоции и быть настойчивым, от 5 до 8 баллов — средние показатели, ниже 5 — неудовлетворительное слушание.

Экспериментально было подсчитано, что примерно 8 человек из 10 слушают с большими потерями информации. На деле получается совсем не так просто: «Я сказал то, что хотел, он понял то, что я сказал». И «Я могу сказать не так и не то, что хотел, и вы поймете совсем не то, что я хотел вам передать». Потери составляют 70-80%, если учесть к тому же, что «помогает» потерять информацию и память.

Поэтому хороший слушатель — это всегда доброжелательный, внимательный к своему собеседнику, к его речи, и прежде всего к содержанию речи, а не ее внешним особенностям, умеющий понимать подтекст и чужую точку зрения, активно поддерживающий говорящего выражением своего лица, мимикой, своей речью, не перебивающий собеседника и не торопящийся навесить на него ярлык. Попробуйте вспомнить, охотно ли разговаривают с вами, а также, кто больше говорит во время разговора — вы, ваш собеседник или примерно оба поровну.

Однако самый показательный для речи вид — это *говорение,* или *«порождение речевого высказывания».* В этом виде активной речи с ориентацией на слуховую модальность проявляются многие, если не все, индивидуально-психологические и личностные особенности говорящего. Это настолько важный вид речи, что есть даже выражение, бытующее в среде бизнесменов: твоя речь — твоя судьба. Говорение занимает 30% речевого времени и вместе со слушанием (аудированием) на три четверти представляет собой весь речевой процесс.

С психофизиологической стороны отмечаются, как было указано раньше, скорость и четкость артикуляции, сила и глубина голоса, частотно-высотные свойства речи и различные виды модуляции. Есть достаточно много интересных работ, связывающих эти характеристики с различными эмоциональными состояниями говорящего, его социальным статусом, характерологическими особенностями и профессиональными занятиями. Например, человек, говорящий всегда тихо, обычно отличается робостью, неуверенностью в себе, даже трусливостью, интровертированностью. Речь флегматика обычно всегда замедленная, в отличие от поспешной речи сангвиника. В речи, по данным радиоопросов, хорошо распознаются профессии актера, судьи, священника. Менторским тоном зачастую характеризуется речь педагогов, особенно школьных.

Очень важна активная речь — говорение — с точки зрения выполнения интеллектуальной функции. Это — умение излагать точно и логично свои мысли, подбирать такие слова и выражения, которые наверняка будут понятны собеседнику, делать паузы для обдумывания, проверять, хорошо ли вас поняли. Вдобавок к всему вы не высокомерны, дружелюбны по отношению к собеседнику, не избегаете его взгляда в разговоре. Проверьте, насколько охотно вас слушают в гостях, когда собирается 5-6 человек. Если вас вообще не слушают и вы редко являетесь инициатором разговора, задайте себе вопрос о том, так ли вы говорите.

В диалогической речи очень важно чувствовать собеседника, стараться поровну делить с ним разговор и вообще вести его для того, чтобы решить какую-то проблему, обменяться мнениями, помочь друг другу.

Речь — продукт социального развития, она необходима для общения, но одно дело — общаться со своим знакомым, другое — с малознакомыми людьми и тем более — выступать перед большим обществом (так называемая публичная речь).

При разговоре с малознакомыми людьми и в официальных условиях, например, при разговоре начальника с подчиненным, надо стремиться сохранять вежливость, корректность, дружелюбие, во избежание конфликтов — применять лингвистическую «косметику», сглаживая слишком острые углы и избегая ненужных обобщений и язвительных выпадов (типа «Вы никогда не отличались особым умом» или «Что-что, а завалить дело вам всегда удается лучше других»). Запомните, что такие реплики,

особенно из уст начальника, очень быстро помогут вам нажить врагов. Нелицеприятный разговор ведите только с глазу на глаз. Зато не упускайте возможности как можно шире распространить хвалебный отзыв. Хвалите в присутствии других людей, а еще лучше — когда самого «виновника» в это время не будет рядом, ему обязательно передадут и не один раз.

В инструкции для руководителей заводов Форда говорится: «Терпение и вежливость — краеугольные камни работы руководителя. Терпение и вежливость!»

Большим затруднением для многих оказывается публичная речь, которая требует от выступающего большой сосредоточенности, эмоциональной устойчивости, уверенности в себе, профессиональной компетентности. Карнеги считает, что именно публичная речь — основное средство карьеры и самоутверждения. Неудачи в публичных выступлениях, особенно систематические, могут поселить в Вас *чувство неполноценности,* тревогу и страх. Всего этого можно благополучно избежать, если с помощью постоянных тренировок приучить себя к контакту с аудиторией. В преодолении страхов помогает аутотренинг, самоубеждение в том, что в профессиональном плане Вы хорошо владеете материалом, может быть, даже лучше всех в аудитории.

Старайтесь поддерживать зрительный контакт с аудиторией, вводите в речь элементы, привлекающие внимание: интересные и доступные примеры, шутки, небольшие отступления (типа своих личных впечатлений), но главное — держите логику мысли. Очень важно произвести хорошее впечатление на слушателей в первые минуты выступления. От этого зависит, будут ли вас слушать дальше или сразу же поставят на вас крест. Ни в коем случае не демонстрируйте свои слабости: не извиняйтесь заранее за свою некомпетентность или плохую речь, эти извинения обернутся против вас. Старайтесь подключать паралингвистические признаки: позу (не стойте, как истукан и не качайтесь, как маятник), жестикуляцию (она должна быть умеренной и только выше пояса), взгляд (не упирайтесь им в потолок или в конспект). Корректность и культура внешнего облика — тоже настраивают аудиторию в вашу пользу. Никогда не приводите себя в порядок перед слушателями, это создает неловкость для всех (не причесывайтесь, не расстегивайтесь и не застегивайтесь, не поправляйте галстук и пр.). Естественность и непринужденность вовсе не тождественны бесцеремонности. Четко держите хронометраж и используйте каждую минуту отпущенного времени. Конечно, ваша речь должна быть достаточно громкой и четкой. Все это составляет предмет специальной науки — риторики, которая, к сожалению, не включается в программу обучения.

Из зрительных модальностей речи более распространена пассивная форма — чтение. Естественно, чтение может быть разным — от легкого до профессионального на родном и иностранных языках. С возрастанием трудности текста усиливаются умственные затраты, эмоциональные нагрузки.

Очень важными показателями эффективности чтения являются скорость и усвоение прочитанного материала. Скорость чтения рассчитывается по количеству прочитанных слов в минуту и может быть низкой — 200, средней — 250-300, быстрой — 300-450, и сверхбыстрой — 650 слов/мин. Конечно, надо стараться развивать у себя навыки быстрого чтения, так как они позволят быстрее усваивать информацию, а, как известно, кто владеет информацией, тот владеет миром. Можно порекомендовать ряд технических приемов, способствующих ускорению чтения: читать не каждое слово, а сразу все предложение и вообще стараться схватить взглядом как можно больше текстового материала, не проговаривать читаемые слова, на это уходит время, стараться не возвращаться взглядом к прочитанному, регрессии тоже требуют времени. Вообще, при скоростном чтении глаза не переходят от строчки к строчке, а держатся посередине страницы с небольшими отклонениями влево и вправо.

Конечно, большую роль играет практика, поэтому надо сделать своей постоянной привычкой чтение как профессиональной литературы, так и газет, журналов, в том числе на иностранных языках.

Очень интересные исследования проводят сейчас в библиотеках, анализируя, какую литературу предпочитают читать разные читатели: по выбору литературы можно судить о направленности интересов, интеллектуальных особенностях, способах адаптации к жизни. Так, например, по последним исследованиям, очень популярными являются литературные произведения типа «женских романов», так как они позволяют уйти от непонятной и тревожной действительности, окунуться в мир гармонии и финансового благополучия. Это — своего рода бегство от действительности как способ психологической защиты.

Чтение литературы, особенно профессиональной, предполагает запоминание прочитанного, и лучший мнемонический способ для этого — конспектирование.

Культура конспектирования, как и культура чтения, состоит прежде всего в отказе от поэлементного, пословного или пофразового конспектирования, что не только невозможно чисто физически (скорость

письма во много раз меньше скорости мысли), но и неэффективно. Записывать надо ведущие аргументы и суждения, можно использовать при этом сокращенные способы, подобные принятым в стенографии. При конспектировании надо всегда оставлять пространство, например, поля для синхронного или последующего рецензирования прочитанного, для своих замечаний. Очень помогают при последующей работе над конспектом «цветные» выделения наиболее важных положений, обведение их рамочкой, подчеркивание и т. п.

К сожалению, в учебной практике российской школы отсутствует такой важный предмет, как каллиграфия — умение красиво и четко писать. После нескольких занятий по прописям дети остаются наедине со своими особенностями, вкусами, пристрастиями, и в результате мало кто из окончивших школу может похвастаться разборчивым красивым почерком. А ведь почерк, и в целом письменная речь, какое бы малое место они не занимали в общей структуре (всего 9%), могут дать очень подробные психологические сведения об авторе.

Существует наука графология, или психографология, которая по особенностям почерка помогает определить психологические свойства личности. Конечно, приходится принимать во внимание два обстоятельства: уровень подготовленности к письменной речи на данном языке и эмоциогенные условия написания текста. В первом случае надо говорить о наличии определенной практики (например, бесполезно пытаться оценивать почерк младшего школьника, так как он еще в стадии становления и развития). Обычно стабилизация почерка заканчивается к 22-24 годам. Во втором случае — и это уже предмет размышления для криминалистов — оцениваются изменения почерка при различных состояниях возбуждения, депрессии и т. д. Криминалисты же занимаются вопросами идентификации почерка, особенно идентификацией подписей.

Особенности письменной речи начинаются с пространственного использования: расположения слов и фраз на листе бумаги. При нормальном, рациональном использовании строчки расположены на небольшом расстоянии друг от друга (2-3 мм) слева и справа — небольшие поля (4 мм), пробелы вверху и внизу страницы — до 4 мм. Строчки ровные, не налезающие друг на друга.

Если строчки слишком плотные, буквально «слипаются друг с другом», полей и вообще промежутков нет, то можно говорить о преувеличенной расчетливости и даже скупости. Если же полей и промежутков слишком много, то скорее всего пишущий относится к разряду бесшабашных «широких» натур с не очень высокой организованностью.

Если строчки «ползут» вверх, то можно считать, что запасы нейропсихической энергии большие, а сам пишущий обладает высокой, даже завышенной самооценкой. Если же строчки сползают по краям вниз, то это свидетельствует об утомляемости нервной системы, недостаточности ее и о тенденции к заниженной самооценке.

Пробелы в конце строк, оставленные как бы из боязни перенести слово, могут быть показателями каких-то фобий, тревог.

Если почерк вообще неразборчив или мало разборчив, буквы написаны нечетко, слова недописаны, то причиной этого может быть эмоциональная неустойчивость, слабость эмоционально-волевой регуляции. И, наоборот, четкий красивый разборчивый почерк с четко расставленными знаками препинания и точками в буквах «е», «й» свидетельствует об исполнительности, аккуратности, пунктуальности, склонности к художественному творчеству.

Нелепое безвкусное исполнение некоторых букв, их вычурность, например, завитушки в заглавной букве «П», можно истолковывать как стремление произвести впечатление, самоутвердиться. Возможно, что у обладателя этих «завитушек» довольно много незрелых нелепых мыслей и поступков.

Сильный нажим свидетельствует об энергетических и организаторских склонностях пишущего. Наклон букв, который можно измерить с помощью обыкновенного транспортира, у правшей должен быть в правую сторону, в соответствии с обучением по прописям. При этом очень низкий наклон — 30-40°, буквы как бы лежат на строчке — свидетельствует о вспыльчивости и возбудимости человека, его излишней прямоте и торопливости в поступках. Оптимальный наклон — 40-50°, свидетельствующий о гармоническом развитии натуры и широком круге интересов. Наклон 5-60° и более свидетельствует о сдержанности, самообладании, свернутом в профессиональном плане круге интересов или узком диапазоне увлечений. Вертикальные или наклоненные влево буквы говорят об упрямстве, скрытности, иногда неискренности пишущего.

Мягкость, округлость при письме, плавный переход в написании букв характеризуют личность как спокойную, терпеливую, следующую в своей деятельности по линии наименьшего сопротивления, склонную к компромиссам. Большое число углообразований — это признаки упрямства,

неуступчивости, требовательности к себе, резкости, даже агрессивности.

Выявлены половые, возрастные и профессиональные особенности почерка. Например, мужской почерк, в отличие от женского, характеризуется более низкими и широкими буквами, не очень постоянными по размеру и не очень связанными между собой, так называемый «рваный» мужской почерк. Почерк инженерный — это мелкие по размеру буквы, меньше 3 мм, плохо связанные между собой и с вертикальным или близким к нему наклоном.

Конечно, для окончательных выводов нельзя использовать не только графологические показатели, они должны быть усилены методами психодиагностики, но для первых этапов наблюдения и самонаблюдения графология может дать очень ценную информацию. Можно сослаться на опыт кадровых служб некоторых зарубежных стран, например Израиля, где психологи оценивают будущего кандидата по образцам его письменной речи.

Очень большое значение имеют, безусловно, содержательные характеристики письменной речи, ее смысловые и мыслительные свойства, которые показывают интересы, желания, потребности, когнитивные и креативные структуры личности. Психологи и социологи пользуются для оценки этих свойств методом контент-анализа сообщения, выделяя категории контент-анализа (так называемые контент-категории) и подсчитывая частоту использования этих категорий носителями языка. Ценность контент-анализа состоит в определении контент-категории, этого измерительного инструмента, сетки, через которую просеивается все сказанное, написанное, напечатанное и пр.

Письменная речь, по сравнению с устной, является более регулируемым процессом, более осознанным, с более замедленной обратной связью с партнером общения. Некоторые образцы письменной речи, например, деловые письма, письма-рекламы, требуют соблюдения соответствующих организационных и этических правил. Для эффективного использования их необходимы сведения об адресате с точным почтовым индексом, фамилией, именем, отчеством, точное и корректное описание проблемы (в случае с рекламой — с указанием мотивов личной выгоды), письмо должно иметь персональную подпись, лучше высокого по статусу отправителя (например, подпись президента фирмы можно передать с помощью факсимиле).

Техника исполнения современных деловых писем на принтерах, конечно, очень высока, но даже за принтером стоит человек с его привычками, образом мышления, речью, и даже в компьютерном варианте видны свойства его исполнителя.

Речь — очень сложный психический процесс, в котором смешаны свойства разных структур человека — от его индивидуальных проявлений до личностных и социальных. До сих пор в исследовательских работах по речи очень много белых пятен. Особенно это касается вопросов, связанных с моделированием и автоматизацией речи на уровнях ее распознавания и синтезирования. Идея говорящих и понимающих роботов открывает новые страницы в истории создания систем искусственного интеллекта, и эта идея принадлежит XXI веку.

Внимание

Актуальные, личностно значимые стимулы выделяются вниманием. Выбор осуществляется из всех сигналов, доступных восприятию в данный момент. Восприятие связано с приемом и обработкой информации, поступающей от всех органов чувств. *Внимание* ограничивает лишь ту часть ее, которая будет реально обработана. Примером ограничения восприятия является процесс опознания нескольких объектов, находящихся в поле зрения. Если объекты неизвестны, то опознание второго происходит только после того, как был опознан первый. По отношению к ощущениям, восприятию и мышлению внимание выполняет регулирующую функцию: оно определяет то, что будет воспринято и осознано.

Что же определяет избирательность, или направленность внимания? Существует две группы факторов:

1. Факторы, характеризующие внешнюю структуру раздражителей, т. е. физические параметры сигнала: его интенсивность, частота, новизна.

2. Факторы внутреннего происхождения: соответствие поступающей информации потребностям человека, его эмоциональному состоянию, актуальности данной информации. Недостаточно автоматизированные действия также требуют повышенного внимания.

Из этих факторов следуют способы повышения внимания: через внешнюю организацию сигнала и через приведение информации в соответствие с мотивационно-потребностной сферой личности и эмоциональным состоянием.

При организации внимания через «внешнее» нужно помнить следующее:

1. Изложение парадоксального случая или спорного утверждения повышает внимание. Использование фактора новизны особенно важно в деятельности, где возможно развитие утомления, а уровень ответственности высок. Сочетание монотонности с повышенной готовностью действовать, как это бывает в операторских профессиях по управлению важными объектами (атомными станциями, ракетными установками, воздушным и железнодорожным транспортом и т. д.), приводит к развитию эмоциональной напряженности. Последняя вызывает утомление, снижает эффективность действия в нужный момент. Активизация внимания в этих случаях способствует снятию напряженности. Поэтому в монотонной деятельности рекомендуется использование сигналов разной модальности, изменение темпа работы, введение неожиданных сигналов.

2. Значимую информацию необходимо усиливать, для этого ее можно повторить несколько раз или выделить каким-то способом. В разговоре можно сделать вид, что что-то забыто, а потом вернуться и вставить значимое замечание.

3. Неполное представление содержания также привлекает внимание. Стоит сказать, что дальше будет неинтересно, трудно, как сразу возрастает интерес к недоговоренному. И именно это запомнится. При использовании данного приема срабатывает механизм личной включенности.

4. Систематизация материала, периодическое подведение итогов и структурирование информации также эффективный способ организации внимания.

Использование внутренних факторов для привлечения внимания:

1. Излагаемый материал должен соответствовать личным интересам слушателей. Когда этого нет, то каждый человек занят своими мыслями, и убеждения или разговоры в этом случае ни к чему не приводят. Наши собеседники в лучшем случае покивают головой и забудут, о чем их просили.

2. Не рекомендуется начинать разговор со своих проблем или своей темы. Слушателей надо подготовить, а для этого следует начинать встречу на поле собеседника, с учетом его, а не ваших интересов. Постарайтесь задавать вопросы, которые требуют не односложных ответов типа: «так-так», «да», «нет», а развернутых. Сложные ответы помогают завладеть вниманием собеседника.

Описанные способы организации внимания касались тех ситуаций, когда мы пытаемся организовать внимание других людей. Это необходимо в деловых переговорах, педагогической работе или светской беседе. Но не менее значима для нас организация собственного внимания. Для этого следует определить, какими свойствами оно обладает. Основные характеристики внимания: концентрация, устойчивость, распределение, переключаемость и объем.

Концентрация внимания — это состояние нашего сознания, необходимое, чтобы включиться в деятельность, сосредоточиться на задаче. Концентрация предполагает повышение интенсивности сигнала или увеличение значимости выполняемой деятельности при ограничении поля восприятия.

Устойчивость — длительность привлечения внимания к одному и тому же объекту или задаче. Устойчивость непроизвольного внимания, возникающего без нашего усилия, всего 2-3 секунды. *Произвольное* внимание, которое достигается волевым усилием, ослабляется через 15 минут напряженной работы, затем начинает колебаться. *Послепроизвольное* внимание возникает как результат развития произвольного, как эффект вырабатываемости. Сознательного контроля оно не требует и со стороны похоже на непроизвольное, так как не требуется никакого усилия, чтобы сосредоточиться на материале или деятельности.

Распределение внимания — это способность человека одновременно концентрироваться на нескольких объектах, что дает возможность совершать сразу несколько действий. Согласно преданию, Юлий Цезарь мог делать одновременно семь дел, не связанных между собой. Подобной способностью обладали Петр I и Наполеон. Однако есть основания полагать, что одновременно протекает только один вид сознательной деятельности — субъективное ощущение одновременности обязано быстрому последовательному переключению с одного вида на другой. Таким образом, *переключаемостъ* — это обратная сторона распределения внимания. Она определяется скоростью перехода от одного вида деятельности к другому. Плохая переключаемость приводит к рассеянности. Но рассеянность может быть и следствием максимальной собранности и сосредоточенности на основном объекте интересов.

Часто, обладая большими способностями, человек не может реализовать их из-за плохой самоорганизации, несобранности. Главным признаком самоорганизации является умение настроиться на деятельность и поддерживать работоспособное состояние в течение длительного времени, не прилагая волевых усилий. Эту настройку помогают осуществить концентрация и устойчивость внимания. Можно дать несколько советов по управлению этими функциями внимания, полезных при

организации учебной деятельности.

Рассмотрим типичную ситуацию, когда нужно приступать к занятиям, садиться за стол делать уроки или готовиться к экзаменам. Вы никак не можете этого сделать, в голову лезут посторонние мысли. Попробуйте для начала простейший самогипноз, который позволяет включиться в любую деятельность или состояние. Итак, вы садитесь за стол, на котором все приготовлено, но который вам ненавистен, закрываете глаза и про себя или полушепотом повторяете 8-12 раз «Я могу писать, Я могу писать, Я могу писать... Я пишу... Я пишу!...» Интонации нарастают от механической безучастности до страстного требования. В момент наибольшего напряжения вы внезапно замолкаете, расслабляетесь, откидываетесь на спинку кресла с закрытыми глазами. В голове пустота, и вы ничего не хотите и не ждете, на все наплевать. Побудьте в этой пустоте, забудьте обо всем, и вы почувствуете, что через некоторое время в этой блаженной пустоте начнет всплывать фраза, а потом и требование писать, и рука сама потянется к бумаге. Если что-то помешает, попробуйте вновь расслабиться и затем снова услышать свой приказ. Фразы или формулы могут быть какими угодно, главное — короткими и по существу дела. Этот прием является простейшим разговором сознания с подсознанием, в котором обе стороны, не мешая и не перебивая, дают возможность настроиться на дело. Автор этот приема В. Леви назвал его «эхомагнит» и выделил три фазы: заклинание, пустота, действие.

Но иногда мы не в состоянии даже сосредоточиться на том, что поможет нам включиться в работу. В голове ни одной мысли, только обрывки, клочки фраз. Что делать? Садиться и писать! Любые строчки, приходящие в голову, пусть это будет и не совсем логично. Главное — не останавливаться и не перечитывать написанное, чтобы самому не испугаться своих путаных записей и не остановить процесс врабатывания. Через некоторое время работа по-настоящему захватит вас и тогда можно будет вернуться к первоначальным записям — там может быть и что-нибудь полезное, а если нет, не страшно, так как эти записи помогли вам начать работать.

Если вам предстоит длительная деятельность — написание курсовика, диплома или отчета, то и помехи бывают очень сильными. Каждый день человек говорит себе, что сегодня он устал, а вот завтра на свежую голову с утра начнет трудиться. Но наступает утро, а с ним новые дела и новая усталость. Постарайтесь начать новое дело не утром, а вечером на фоне усталости. Пусть это будет только первая фраза или заголовок, главное, что утром вам нужно будет начинать не с начала, и новый день не будет омрачен необходимостью делать неприятное — начинать, ну, а предыдущий вечер все равно был испорчен усталостью.

Если вы включились в работу и забыли обо всем окружающем, необходимо соблюдать правила умственной гигиены. Человек может сохранять произвольное внимание при монотонной работе в течение 15 минут, затем нужно сделать короткую паузу или переключиться на другую деятельность. Ничто так не утомляет, как однообразие. Существуют и более длительные циклы активности мозговой деятельности, например, 90-минутный ритм активности мозга. Поэтому через полтора часа работы следует сделать более длительный перерыв. В этот перерыв можно расслабиться с закрытыми глазами и провести аутогенную тренировку или, наоборот, наполнить паузу активным движением: потанцевать под музыку или сделать несколько ритмических упражнений. Снять усталость помогут настои трав — мяты, душицы, лимонника, чабреца или сладкий чай.

Интеллектуальная активность подвержена также суточным колебаниям. Физический тонус у человека меняется 5 раз в сутки с максимумами в 5, 11, 16, 20 и 24 часа и минимумами в 2, 9, 14, 18 и 22 часа. В эти периоды снижается и умственная активность.

Человеческий мозг — сложно организованная система. Внимание является показателем его активности. Если оно падает, значит, что-то разладилось в этой системе. Для активизации нужно использовать и обращение к работе других анализаторов, кроме зрительного. Многие люди говорят, что не могут работать при громком шуме, но оказывается, что в абсолютной тишине также невозможно работать, поэтому необходимы негромкие фоновые звуки. Это может быть шум за окном или негромкая приятная музыка. Некоторые запахи (например, лимона, лаванды или жасмина) также повышают нашу активность.

Цвет — другой способ регуляции нашей деятельности. Желто-зеленый или сине-зеленый цветовой фон помогают концентрировать внимание. Оранжевый цвет может действовать как стимулятор, но его нужно использовать только в малых дозах. В ограниченном количестве можно применять темно-синий и черный цвета, которые способствуют сосредоточенности, углубленности. Зеленый цвет раньше считали стимулятором умственной активности, однако, в настоящее время имеются данные, что он понижает тонус, способствует развитию сна. Голубой, розовый, салатный цвета снимают напряжение,

способствуют непринужденности.

Существует связь между двигательной активностью и эффективностью умственной деятельности. Манипулирование пальцами повышает умственную активность, поэтому многие люди в период размышлений вертят карандаш или чиркают на бумаге. Дети же просто не могут думать или говорить без жестикуляции. Известно, что ходьба также способствует мыслительному процессу.

Из видов спорта, которые особенно полезны для людей, занимающихся умственным трудом, можно рекомендовать волейбол и бадминтон — те виды, в которых требуется работа рук на уровне выше головы, это способствует более активному снабжению кислородом головного мозга.

Память

Память — один из важнейших психических процессов. Она лежит в основе формирования индивидуального опыта человека, его речи, мышления, эмоций, двигательных навыков. Память необходима для накопления знаний, успешной и продуктивной работы и является непременным условием обучения и развития индивида, становления его как личности.

В структуре памяти можно выделить три основных звена: запоминание воспринятой информации, ее сохранение и извлечение того, что сохранилось. При этом запоминание может происходить либо в виде воспроизведения, либо в виде узнавания, если мы имеем дело с ранее известной информацией.

Одним из количественных показателей, позволяющих оценить продуктивность запоминания, является объем памяти, т.е. количество элементов, или единиц информации, которое человек может воспроизвести сразу после запоминания (непосредственное воспроизведение) либо через какое-то время (отсроченное воспроизведение). Объем непосредственной памяти равен 7 ± 2 единицы информации. Объем отсроченного воспроизведения меньше, при этом снижается и точность воспроизводимого материала, происходит забывание. Забывание — это естественный и даже необходимый процесс, освобождающий память для новой информации. Важно так забывать, чтобы можно было вспомнить. Процесс забывания происходит во время сна. Когда мы спим, мозг сохраняет свою активность, и она направлена на то, чтобы непосредственную, конкретную, оперативную информацию перевести в обобщенные представления о предмете, где на первый план выходят его существенные признаки и стираются частные особенности. В результате зрительный образ, например, оказывается не пассивным отпечатком зрительного восприятия, а итогом анализа, синтеза, абстракции и обобщения. Такая обобщенность образа, представления — весьма существенное свойство памяти, поскольку позволяет более свободно и точно ориентироваться в окружающем предметном мире и взаимодействовать с ним. Это свойство отражено в русской поговорке «утро вечера мудренее». Поэтому нужно бережно относиться к ночному сну и использовать утренние часы, как самые плодотворные для серьезной умственной работы.

Но для того, чтобы правильно забыть, нужно прежде хорошо запомнить. Запоминание происходит в двух режимах — произвольном и непроизвольном. *Произвольное запоминание* — это специальное действие, направленное на сохранение определенной информации в определенном виде и, нередко, на определенный срок. Человек ставит перед собой задачу — «запомнить». Тем не менее, осваивая какой-либо материал, мы не всегда соотносим задачу запоминания с требованием предстоящего *воспроизведения.* И когда впоследствии мы не можем этот материал вспомнить, причиной отказа является не «плохая» память, а отсутствие установки на воспроизведение. В случае произвольного запоминания важно знать, что именно придется воспроизводить. В зависимости от этого осуществляют отбор информации при работе с материалом на стадии фиксации его в памяти. Запоминая, мы должны сразу формировать и программы воспроизведения: что, когда, как и где будет воспроизводиться. Поэтому, готовясь, например, к экзамену, нелишне представить себе аудиторию и преподавателя, который этот экзамен будет принимать.

При *непроизвольном запоминании* не ставится задача запомнить, чтобы воспроизвести. В этом случае в памяти откладывается то, что сопутствовало выполнению других заданий, было включено в них и не связано прямо с запоминанием. Эффективность непроизвольного запоминания зависит от умственной активности человека, его самостоятельности при работе с материалом. Кроме того, имеют значение внешние характеристики и особенности учебного материала. Хорошо запоминаются неожиданные, яркие, из ряда вон выходящие события. Однако неожиданное для одного не является таковым для другого. Здесь эффективность непроизвольного запоминания как бы замыкается на таком свойстве человека, как любознательность. Чем более развита у человека способность увидеть необычное в

обычном, тем богаче и содержательнее его память.

В индивидуальном развитии человека непроизвольное запоминание предшествует произвольному и в дошкольном возрасте является основной формой накопления опыта. Позднее складывается произвольное запоминание, позволяющее сознательно и целенаправленно усваивать необходимые знания, одновременно развивается и непроизвольное, обогащаясь взаимодействием с другими психическими процессами, прежде всего с восприятием и мышлением.

Мы уже говорили о роли внешнего оформления материала в эффективности его запоминания. Другая особенность восприятия проявляется в мгновенности памяти. Современными психологическими исследованиями показано, что восприятие информации, по времени не превышающее 0,5 с, чрезвычайно важное звено в запоминании. В течение этого времени происходит регистрация практически всех свойств воспринимаемого объекта, можно сказать, что в памяти сохраняется на этот срок точная фотография объекта. Однако затем в памяти будет сохранено и воспроизведено только то, что имело личностный смысл для человека, либо то, на чем акцентировалось внимание, т.е. проведена преднастройка восприятия на выбор тех качеств и характеристик материала, которые являются значимыми и главными. Правда, у такой предварительной настройки есть отрицательные черты — когда человек запоминает лишь то, что хочет запомнить, или видит то, что хочет увидеть.

Связь запоминания с мышлением предполагает не только понимание того, что запоминается в данный момент, но и установление логических связей с прежними знаниями, реконструкцию заучиваемого в соответствии со смысловыми связями, которые выделяются в предмете, в том числе и самим человеком. Активная интеллектуальная работа с материалом существенно влияет на полноту и прочность заучивания. Значение интеллектуальной активности при запоминании материала получило в психологии название *мнестического эффекта интеллектуальной деятельности.*

Память — это вид психической деятельности человека и, как всякая деятельность, она требует определенных приемов организации. Способы запоминания могут быть разделены на две большие группы: мнемотехнические, используемые там, где материал не подлежит смысловому анализу или требуется специальное заучивание, и приемы, связанные с интеллектуальной работой над материалом.

К мнемотехническим приемам относится способ группировки материала: например, при заучивании номеров телефонов мы разбиваем их на группы чисел. Другой прием — ассоциативный, когда устанавливается сходство между запоминаемым предметом и давно знакомым, например, сравнение Аппенинского полуострова с сапогом. Метод ключевых слов помогает запомнить цепочку информации (текст). При этом ключевые слова должны отражать смысл отрывка и быть логически связаны между собой. Таким образом формируется некий костяк текста, содержание и форму которого можно воспроизвести, восстанавливая в памяти цепочку ключевых слов. Метод ключевых слов смыкается с методами смысловой организации материала при запоминании. В последнем случае материал становится предметом активной самостоятельной работы, и память функционирует совместно с мышлением, речью, эмоциями. Материал запомнится лучше, если будет иметь отношение к цели всей деятельности, т. е. будет включен в общие жизненные планы. Эффект запоминания повышается также, если предлагаемый материал не перегружен аргументами. Излишние уточнения, «разжевывание» раздражают и могут вызвать сопротивление.

Для лучшего сохранения информации в памяти используют прием повторения. Повторение эффективно лишь при планомерном, распределенном во времени обучении. Если знакомство с учебным предметом происходит только в момент подготовки к экзамену, когда речь идет не о повторении, а об его изучении, то на эффективность работы памяти рассчитывать не приходится. Запоминание материала в этом случае — иллюзия, которая существует только благодаря особому эмоциональному состоянию, связанному с ситуацией экзамена. Исчезает эта ситуация, и знание становится недоступным воспроизведению.

Наиболее адекватной методикой повторения можно считать следующую:

необходимо повторить информацию сразу после ее восприятия, так как наибольшие потери приходятся именно на этот временной интервал;

промежутки между последовательными повторениями нужно прогрессивно удлинять;

не следует однообразно и многократно читать один и тот же текст.

В первый раз рекомендуется прочитать текст с целью восприятия основных содержащихся в нем мыслей. Если необходимо, их можно подчеркнуть или выписать на бумагу. Затем текст читается еще раз, но внимание обращается на подробности, которые связываются с основными мыслями. В третий раз текст просматривается бегло в обратном порядке, чтобы проверить, правильно ли усвоены основные

мысли. И, наконец, постарайтесь вспомнить самое существенное, не обращаясь непосредственно к тексту.

Существуют два фундаментальных требования, без которых невозможна продуктивная работа памяти: 1) наличие мотивации, заинтересованности; 2) умение видеть и наблюдать.

Эмоции

Не ослабеет чувство
от того,
Что озаришь ты
разумом его.
Народная мудрость

Со времен Платона вся психическая жизнь делится на три относительно самостоятельных сущности: ум, воля и чувства, или эмоции.

Ум и воля в какой-то степени подчиняются нам, эмоции же всегда возникают и действуют помимо нашей воли и желания. Они отражают личную значимость и оценку внешних и внутренних ситуаций для жизнедеятельности человека в виде переживаний. В этом субъективность и непроизвольность эмоций.

Эмоции (от лат. emovea — потрясаю, волную) — это переживание человеком своего личного отношения к тем или иным явлениям окружающей действительности, а также субъективное состояние, которое возникает в процессе взаимодействия с окружающей средой или при удовлетворении своих потребностей. Эмоции представляют собой своеобразную форму отражения реального процесса взаимодействия человека с окружающей средой. Если в ощущениях, восприятии, представлениях, мышлении отражается объективный мир предметов, явлений, их различные качества и свойства, зависимости и закономерности, то в эмоциях человек проявляет свое отношение к содержанию познаваемого в виде удовольствия или неудовольствия, радости, грусти, страха, восторга и т. д. Эмоции могут колебаться от бурных взрывов страсти до тонких оттенков настроения.

Американский психолог Уильям Джеймс, создатель одной из первых теорий, в которых субъективный эмоциональный опыт соотносится с физиологическими функциями, описывал роль эмоций в жизни человека следующими словами: «Представьте себе, если это возможно, что вы внезапно лишились всех эмоций, которыми наполняет вас окружающий мир, и попытайтесь вообразить себе этот мир таким, каков он *сам по себе,* без вашей благоприятной или неблагоприятной оценки, без внушаемых им надежд и опасений. Такого рода отчужденное и безжизненное представление будет для вас почти невозможным... Все ценное, интересное и важное, что каждый из нас находит в своем мире, — все это чистый продукт созерцающей личности».

Работы Джеймса, проведенные в конце XIX в., а также открытия других ученых — физиологов и психологов, сделанные в XX в., послужили фундаментом для современных исследований эмоций и их физиологических механизмов.

Физиологические механизмы, лежащие в основе эмоций, отличаются большой сложностью и обусловлены процессами, протекающими в вегетативной нервной системе, в подкорковых центрах и в коре головного мозга.

Через вегетативную нервную систему эмоции связаны с деятельностью органов внутренней секреции, которые ответственны за общую активацию организма, а также с системами внутренних органов — сердечно-сосудистой, дыхательной, кишечной и т. д., изменения которых сопровождают любую эмоцию (например, сердцебиение при страхе или радости, сосание под ложечкой при тревоге).

Наиболее важные из подкорковых мозговых структур, имеющих отношение к эмоциям, в совокупности образуют *лимбическую систему.* Эксперименты на животных показывают, что в различных отделах лимбической системы находятся центры положительных и отрицательных эмоций, прямая стимуляция которых вызывает у животных наслаждение, страдание или агрессию.

Если проследить ход нервных путей, то можно понять, почему все наши взаимодействия с миром имеют ту или иную эмоциональную окраску. Нервные сигналы, поступающие от всех органов чувств в кору головного мозга, которая является центром обработки информации, проходят через лимбическую систему.

Вместе с ретикулярной формацией, отвечающей за активацию всего головного мозга, лимбическая

система является подкорковым центром эмоций. Этот центр в своей основе сходен у всех млекопитающих. Однако у человека подкорковые и вегетативные центры эмоций контролируются, сдерживаются или стимулируются процессами, протекающими в коре больших полушарий мозга. Особую роль в управлении эмоциями и чувствами играет речь, благодаря которой они становятся осознанными процессами. Лишь с помощью речи возможно формирование высших эмоций человека — моральных, интеллектуальных, эстетических.

Эмоции выполняют две *основные функции — сигнальную и регулирующую.*

Сигнальная функция эмоций заключается в том, что переживания возникают и меняются в связи с изменениями, происходящими в окружающей среде или в организме человека. Определенные раздражения становятся сигналами благополучия или неблагополучия. Особенно велико сигнальное значение отрицательных эмоций, так как они как бы предупреждают человека о возможной опасности: страх — появление врага, тревога — неопределенность ситуации, боль — опасные изменения в организме, тоска — нарушение взаимоотношений с другими людьми и т. д. Именно поэтому в любом языке существует большее количество названий отрицательных эмоций.

Регулирующая функция эмоций выражается в том, что наше поведение во многом направляется нашими переживаниями. Действительно, человек предпочитает испытывать удовольствие и избегать страданий. Но жизнь настолько сложна, что редко удается прожить ее только в удовольствие, более того, постоянное удовольствие приводит к пресыщению и скуке, а последняя вызывает страдание. Кроме того, на пути к цели встают трудности и препятствия, для преодоления которых необходима энергия, мобилизуемая эмоциями. Так, например, тревога, возникающая в ситуации неопределенной угрозы, сопровождается, как говорят физиологи, эндокринным взрывом, активизирующим физиологические системы организма, отвечающие за реакции борьбы или бегства.

Эмоции различаются по интенсивности, или глубине переживаний и внешних выражений, и *по качеству,* что отражается в их названиях.

Вильгельм Вундт — основоположник научной психологии, разработал первую систему классификации эмоций. Согласно этой системе любая эмоция может быть описана с помощью трех полярных шкал. Первая, самая явная шкала, делит все эмоции на положительные и отрицательные. Вторая — отражает степень активизации организма, начиная от состояния торможения, или ступора, как это бывает при испуге, до состояния ажитации при восторге или гневе. На третьей шкале эмоции различаются по качественной характеристике напряжения (страх, гнев, любовь) и расслабления (депрессия, удовольствие, покой).

Современные исследования в прикладных областях психологии, в частности работы Чарльза Осгуда в области психолингвистики, предлагают несколько иные, хотя и близкие к Бундовским по смыслу, характеристики эмоций. Это характеристики оценки, силы и уровня активности.

Эмоции и чувства имеют такое специфическое качество, как двойственность, или амбивалентность. Человек может в одно и то же время испытывать противоположные чувства: любовь и ненависть, радость и грусть, обожание и отвращение. Амбивалентность эмоций связана как со сложностью жизненных ситуаций, в которых оказывается человек, так и, возможно, с возникновением и развитием эмоций в процессе филогенеза. Согласно наблюдениям австрийского этолога Конрада Лоренца, ритуал приветствия у млекопитающих возникает как следствие сдерживания агрессии, и по форме выражения эти два действия имеют много общего.

Характер эмоций и их интенсивность определяются расшифровкой сигналов, поступающих из внешней среды, и уровнем активации организма.

Эмоции, информация и потребности. Обычно эмоции возникают из-за неожиданности событий, к которым человек не успел подготовиться: неожиданный резкий звук, выскочившая из-за угла соседская собака или непредвиденная встреча с дорогим сердцу человеком. Если же человек встречает ситуацию с достаточным запасом нужных сведений, то эмоциональная реакция оказывается значительно слабее.

Психофизиолог П. В. Симонов предложил потребностно-информационную теорию возникновения эмоций. Согласно этой теории зависимость эмоций от количества информации, которой располагает субъект, и от силы потребности можно выразить следующим образом:

$$\text{Эмоция} = \text{П} \cdot (\text{НИ} — \text{ИИ}),$$

где П — уровень потребности; НИ — необходимая для удовлетворения этой потребности информация; ИИ — имеющаяся информация.

Отрицательные эмоции возникают тогда, когда субъект располагает недостаточным количеством информации для удовлетворения потребности, а положительные — когда информации оказывается в избытке. Например, если голод толкает человека к буфету, где он может найти кусок пирога, который он сам туда положил, то, очевидно, от такой «находки» не возникает особых эмоций. Если же, вопреки ожиданию, вдруг окажется, что пирог исчез, то можно представить, какое огорчение или гнев будет испытывать человек; если же, напротив, в буфете обнаружится целый пирог вместо ожидаемого кусочка, то голодного человека это очень обрадует.

Итак, отрицательные эмоции возникают чаще всего из-за неприятной информации и, особенно, при недостаточной информации; положительные эмоции — при получении достаточной информации, особенно, если она окажется лучше ожидаемой.

Интенсивность эмоций зависит от уровня бодрствования. Только что проснувшемуся человеку гораздо труднее рассердиться, чем тому же человеку в конце напряженного рабочего дня. Эксперименты показали, что, если уровень активации слишком высок, то ее остаток переносится на следующую эмоцию, которая усиливается. Например, во время просмотра эротического фильма испытуемые, которые только что выполняли трудную работу, проявили большее сексуальное возбуждение, чем те, которые до этого отдыхали или же смотрели фильм не сразу после нагрузки.

Эмоции и *восприятие.* Характер возникающих эмоций в значительной степени зависит как от физиологической активации, так и от того, что мы воспринимаем из окружающего мира. В экспериментах С. Шахтера испытуемые, активированные в результате инъекций адреналина, о возбуждающем действии которого они не подозревали, реагировали по-разному в зависимости от того, в какой обстановке они потом оказывались — веселой или напряженной. В первом случае они чувствовали себя раскованными и счастливыми, а во втором — их охватывал гнев. По мнению Шахтера, для возникновения эмоций необходима физиологическая активация, но только восприятие ситуации определяет качественный характер эмоций.

Эмоции и *интеллект.* Эмоциональная реакция зависит и от уровня умственного развития. Чем выше этот уровень, тем легче индивидуум может понять причину несоответствия между тем, с чем он столкнулся, и тем, чего ожидал, и благодаря этому может контролировать свою эмоциональную реакцию. Однако этот контроль, зависящий от умственного развития, не бывает постоянным. Лишь немногие способны в любых обстоятельствах сохранять невозмутимость. Чаще всего поведение человека связано с социальном контекстом, в котором возникает данная ситуация.

Роль эмоций в жизни человека

Эмоции играют важную роль в жизни человека. Различные эмоциональные переживания, возникнув в процессе активного взаимодействия с миром и другими людьми, сами начинают влиять на характер и успех той или иной деятельности. Особенно большое значение имеет эмоциональная мотивация в условиях волевых действий, связанных с преодолением серьезных трудностей и препятствий, которые встречаются на пути к достижению цели. Чем выше цель, которую ставит перед собой человек, тем эмоционально насыщенней его жизнь.

Эмоции и чувства выполняют существенную коммуникативную функцию. Через выразительность речи, интонаций, жестов, мимики человек проявляет свое эмоциональное отношение к другим людям. Л. Н. Толстой в романе «Война и мир», раскрывая эмоциональное состояние своих героев, описал 85 оттенков выражения глаз и 97 оттенков улыбки.

Эмоции и чувства развиваются и закрепляются, когда они находят реальное проявление в жизни. Они во многом зависят от образа жизни человека.

Формирование эмоций

Человек рождается с определенным набором эмоциональных реакций, более того, эмоции есть и у животных. Эти эмоции получили название *первичных.* К ним относятся страх и тревога как выражение потребности в самосохранении; радость, возникающая при удовлетворении жизненно важных потребностей, и гнев как следствие ограничения потребности в движении.

В более позднем возрасте в результате общения с людьми и вследствие формирования собственного «Я», возникают *вторичные* эмоции. Они не связаны с жизненно важными потребностями, но от этого не становятся менее значимыми, напротив, именно они доставляют наибольшие страдания и радость.

Эмоциональные явления делятся на аффекты, собственно эмоции, чувства, настроения и стрессовые состояния.

Наиболее мощная эмоциональная реакция — *аффект.* Он захватывает человека целиком и подчиняет его мысли и движения. Аффект всегда ситуативен, интенсивен и относительно непродолжителен. Он наступает в результате какого-либо сильного потрясения. В аффекте изменяется внимание: снижается переключаемость, воспринимаются только те явления, которые имеют отношение к ситуации. Как правило, забывается все, что происходило до события, вызвавшего аффективную реакцию. Примерами аффективных реакций могут быть состояние эйфории после освобождения от опасности, ступор при сообщении о смерти, гнев — как *реакция* на насмешки и издевательства.

Собственно э*моции* — это более длительная реакция, которая возникает не только на совершившиеся события, но, главным образом, на предполагаемые или вспоминаемые. Эмоции отражают событие в форме обобщенной субъективной оценки.

Чувства — устойчивые эмоциональные состояния, имеющие четко выраженный предметный характер. Это отношения к конкретным событиям или людям (вполне возможно воображаемым).

Настроения — наиболее длительные эмоциональные состояния. Это тот фон, на котором протекают все остальные психические процессы. Настроение отражает общую установку приятия или неприятия мира. Превалирующие у данного человека настроения, возможно, связаны с его темпераментом.

Стресс — неспецифическая реакция организма на неожиданную и напряженную обстановку. Это физиологическая реакция, которая выражается в мобилизации резервных возможностей организма. Реакцию называют неспецифической, так как она возникает в ответ на любое неблагоприятное воздействие — холод, усталость, боль, унижение и т. д. Автор теории стресса Ганс Селье определяет его как совокупность филогенетически запрограммированных реакций организма, подготавливающих его к физической активности по типу сопротивления, борьбы или бегства. Эти реакции выражаются в изменении режима работы многих органов и систем организма, например, учащается ритм сердца, повышаются свертываемость крови, частота пульса. Все физиологические реакции запускаются выделенными в кровь гормонами. Известно, что разные люди по-разному реагируют на стрессовые нагрузки. У одних реакция активная — при стрессе эффективность их деятельности продолжает расти до некоторого предела — это «стресс льва», а у других реакция пассивная, эффективность их деятельности падает сразу — «стресс кролика».

Психолог и психотерапевт Ю. М. Орлов попытался объяснить природу некоторых отрицательных эмоций, которые возникают в процессе общения и существенно омрачают жизнь многих людей. Это эмоции обиды, вины и стыда.

Если Вас лягнет осел, Вы на него не обидитесь, хотя это и больно. Если толкнет незнакомый человек, то рассердитесь, но не обидитесь. Но если друг пренебрегает Вашими интересами, любимый человек ведет себя с Вами не так, как Вы ждете, а родственник приезжает из командировки без подарков, то возникает неприятное чувство, которое принято называть *обидой.*

Это чувство возникает только в общении с людьми, значимыми для нас, от которых мы ждем особого к нам отношения. И когда ожидаемое отношение расходится с реальным, возникает обида.

В любом переживании обиды можно выделить три компонента:

1. Мои *ожидания* относительно поведения человека, ориентированного на меня. Как он должен вести себя, если он мой друг. Представления об этом складываются в опыте общения.

2. *Поведение* другого, отклоняющееся от ожидаемого в неблагоприятную сторону.

3. *Эмоциональная реакция,* вызванная несоответствием ожидания и поведения.

Эти три элемента сцеплены между собой нашим убеждением, что другой человек жестко запрограммирован нашими ожиданиями, лишен самостоятельности. Подобное стремление программировать поведение близких людей идет из детства. Когда маленький ребенок испытывает дискомфорт и ему плохо, он обижен и плачет, тем самым сообщая родителям, что что-то не так. Они должны изменить свое поведение. Чувство обиды у ребенка стимулирует чувство вины у родителей. Ребенок таким образом воспитывает своих родителей. В детстве такое поведение оправдано — иначе маленькому существу не выжить, да и родительские навыки не сформировались бы. Ребенок чувствует себя центром мира и, естественно, что мир должен соответствовать его ожиданиям. В старости люди опять становятся обидчивыми: у слабых свое оружие — формирование чувства вины у другого. Когда же обижается взрослый человек, он начинает чувствовать себя маленьким и беспомощным, даже выражение лица у него становится инфантильным.

В обиде много эгоистичного. Обижаясь, человек эксплуатирует любовь другого, так как формирует у

него чувство вины. Так как обида — это мучительное ощущение, то мы часто пытаемся ее скрыть или заменить другими эмоциями. Мы мстим, мысленно или реально, обидчику — на смену обиде приходит агрессия. Умственная агрессия опасна тем, что она включает механизмы драки, но не использует их. Лучший вариант избавления от обиды — творчество. Можно рекомендовать такой девиз: «Хорошая жизнь — это лучшая месть».

Вина противоположна обиде. Внешне она не имеет характерных признаков, экспрессии, жестов. Мы испытываем вину благодаря дару мышления. В переживании вины также три составляющие:

1. Мои *представления* о том, каким я должен быть в соответствии с ожиданиями другого человека. Мне точно не известны ожидания другого, я их только моделирую. Модель строится в соответствии с общими социальными установками. Наше поведение в гораздо большей степени определяется ожиданиями других, чем мы предполагаем.

2. *Восприятие* и *оценка* собственного поведения «здесь и теперь».

3. *Сличение* модели ожидания с собственным поведением и обнаружение рассогласования, которое и воспринимается как вина. Это чувство усиливается эмоцией и выражением обиды у другого.

Чувство вины переживается сильнее, чем обида. С обидой мы можем справиться, приняв другого таким, какой он есть, т. е. сменив свои ожидания или простив обидчика. В вине нам нужно менять ожидания другого, а это уже нереально.

Чувство вины полезно для незрелых людей. Так, детьми можно управлять, не наказывая их, а вызывая чувство вины. Здесь важно не перестараться, чтобы у ребенка не развился невроз, основанный на комплексе вины.

Вина не может переживаться слишком долго, так как не может быть долгим непереносимое страдание, и она ослабляется чувством гнева или агрессии, которые оттягивают энергию вины.

Из виноватого мы становимся обидчиком. Иррациональное чувство вины может находить выход и в болезнях. Человек своими физическими страданиями как бы расплачивается за то, в чем он будто бы виноват, и ему становится легче. Но это тяжелая плата.

Если мы не соответствуем ожиданиям обобщенного другого или общества, то возникает чувство стыда. Функциональное значение стыда заключается в регуляции поведения человека в соответствии с «Я-концепцией», которая во многом является продуктом культуры, а не личного опыта. Родители и воспитатели, книги и идеология формируют у человека представление о том, каким он должен быть. При этом общество руководствуется соображениями собственной безопасности. Даже культуру можно рассматривать как механизм защиты целостности сообщества и наиболее слабых его членов. Культура ограничивает инстинкты, прежде всего агрессивные и сексуальные, вырабатывает правила поведения, за нарушение которых человек испытывает психологическое наказание в виде стыда или вины. У древних существовало выражение: «Бичуемые стыдом, влекутся они к добродетели».

Возникновение чувства стыда можно представить следующим образом:

1. То, каким я должен быть «здесь и теперь» в соответствии с «Я-концепцией».

2. То, каков я «здесь и теперь».

3. Рассогласование между должным и реальным поведением и его переживание.

Так как стыд мы получаем в наказание, то поведение, диктуемое стыдом, часто бывает инфантильным. Но сколько от него бед! Это — самоубийства у подростков, самоубийства из чести, месть, ревность, агрессия. Познание причин своего стыда открывает скрытые в бессознательном свойства «Я-концепции». Если человек стыдится того, что он не ответил на письмо друга детства, которого он не видел много лет, то можно предположить, что такой человек обязателен и предан друзьям. Стыд, возникающий при нарушении сексуальных запретов, даже мнимых, часто свидетельствует о подавлении сексуальных влечений у человека. То есть, то, чего человек стыдится, говорит о нем больше, чем многое другое.

Стыд похож на чувство вины, но в вине мы ориентированы на ожидания близкого человека, в стыде такого оценщика быть не может. Но существует такое понятие, как социальный стыд, когда стыдятся оценки или мнения конкретной группы лиц.

Можно выделить *стыд атрибутивный,* предметом которого являются отдельные признаки: физические недостатки, отсутствие вещей, ценимых в группе, к которой принадлежит человек, и *стыд экзистенциальный* — целостный, когда стыдятся за все признаки, приписываемые себе. Такой стыд иногда называют *комплексом неполноценности.* Сколько бы ни убеждали человека, испытывающего этот комплекс, он, несмотря на все свои успехи, не верит себе, считает себя недостойным. В основе возникновения комплекса неполноценности лежит потеря базового доверия к миру и отсутствие любви

на ранних этапах развития человека. Трудно исправить психику нежеланного или нелюбимого ребенка, даже если он будет умен и красив, на нем все равно останется пятно неудачника. Вместе с тем стыд — это важная эмоция, которая способствует приспособлению человека к жизни в обществе. Благодаря стыду, углубляется самопознание, формируются самоуважение, способность оценивать последствия своих поступков, чувствительность к оценкам других. Эта эмоция необходима на определенных этапах развития, но затем стыд надо уметь не просто переживать, а анализировать.

Существуют и другие эмоции, которые возникают при общении, но они не являются культурно оправданными. Это — *зависть* и *тщеславие.* В структуре этих эмоций также можно выделить три компонента:

1. Допущение, что другой человек такой же, как и я (мы редко завидуем недосягаемым).
2. Концентрация внимания на этом человеке или отдельных его свойствах и качествах, сравнение этих качеств со своими.
3. Переживание той или иной эмоции в зависимости от результатов сравнения.

Зависть: «он такой же, как я, но у него лучше».

Тщеславие: «он такой же, как я, но у меня лучше».

Злорадство: «он такой же, как я, но у него хуже».

Основным компонентом этих эмоций является сравнение. Если бы человек отказался от сравнения или отделил себя от его результатов, то и зависть, и злорадство были бы убиты в зародыше. Но мы не можем отказаться от сравнения, потому что оно является основной умственной операцией в процессе мышления и познания. Все свойства объектов природы постигаются в сравнении. Отказавшись от сравнения, мы подавили бы и работу мысли.

Сравнение привычно — с раннего детства ребенка сравнивают с другими детьми родители, воспитатели, учителя. В результате этого сравнения возникают не только отрицательные эмоции (зависть), но и положительные — гордость, ощущение своей исключительности. Ребенок перенимает привычку сравнивать. С годами мы начинаем сравнивать всех: родителей, друзей, возлюбленных, а также самих себя.

Неукротимое стремление человека сравнивать себя и других постоянно поддерживается духом соперничества. Общество награждает первенство, в какой бы области оно ни возникло. Но в условиях постоянного соперничества успех и неудача одинаково опасны. В случае неудачи человека «сомнут» более успешные, а успех пробуждает зависть и враждебность со стороны других людей, и они объединятся в борьбе против удачливого. Отказ же от соперничества в условиях нашей цивилизации часто способствует формированию чувства неуверенности и даже неполноценности.

Гордясь, завидуя, злорадствуя, мы участвуем в процессе, построенном на сравнении. Поэтому познание этих эмоций всегда требует ответа на вопрос: «По каким пунктам, признакам, свойствам сравниваю я себя с другими, лишая себя согласия с самим собой и вовлекая других в гонку, которой нет конца?»

Сравнение должно быть уместным, иначе оно порождает конфликт. Следует помнить слова древних: «Пока я в своем уме, я не сравниваю свою милую ни с кем».

Психические состояния

Как было показано ранее, в эмоциях отражаются отношения человека к тем или иным событиям, явлениям, людям в виде переживаний. Но роль эмоций в нашей жизни не ограничивается субъективными отношениями. Переживаемые эмоции являются также фоном, на котором протекают все остальные психические процессы. В каждый момент времени человек испытывает определенные чувства, которые различаются по качеству и интенсивности, колеблясь от слабо осознаваемых переживаний до великих страстей. Эти временные изменения в психике человека получили название психических состояний.

Крупнейший специалист в области исследования психических состояний Н. Д. Левитов определял их как целостную характеристику психической деятельности и поведения человека за определенный период времени, показывающую своеобразие психических процессов в зависимости от отражаемых предметов и явлений действительности, предшествующих состояний и свойств личности. Иными словами, различные формы поведения и деятельности человека протекают на фоне некоторой совокупности состояний, которые могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на адекватность и успешность поведения и деятельности в целом. Наиболее актуальными являются

состояния утомления, монотонии и психической напряженности как наиболее часто встречающиеся в жизни человека.

Утомление определяют как временное снижение работоспособности под влиянием длительных нагрузок.

С физиологической точки зрения развитие утомления свидетельствует об истощении внутренних резервов организма и переходе его на менее эффективные способы функционирования. Вследствие этого замедляется темп работы, нарушаются точность, ритмичность и координированность движений.

С психологической точки зрения утомление — это своеобразно переживаемое психическое состояние, в котором, по мнению Н. Д. Левитова, можно выделить следующие компоненты:

чувство неуверенности в правильности действий, невозможность поддерживать работоспособность на прежнем уровне;

расстройства внимания (снижение объема, нарушение процессов переключения и распределения, отвлекаемость);

расстройства сенсорных процессов, снижение чувствительности различных анализаторных систем;

нарушение двигательных функций (замедление простых и сложных двигательных реакций выбора, разрушение сложных навыков. Однако иногда с ростом утомления наблюдается парадоксальное ускорение двигательных реакций, которое сопровождается снижением точности движений. В целом человек становится вялым, малоактивным или, наоборот, хаотично активным);

нарушение памяти (ухудшение процессов воспроизведения, затруднение извлечения информации из долговременной памяти);

нарушение мышления (поиск новых решений подменяется готовыми стандартными ответами); стереотипность (неупорядоченность и дезорганизация процессов мышления);

трансформация мотивов деятельности (деловая мотивация заменяется мотивами ухода от деятельности);

ослабление воли (снижение выдержки, решительности и самоконтроля, исчезновение настойчивости);

сонливость как результат развития охранительного торможения. Человек часто засыпает в любом положении, даже стоя или на ходу.

Состояние утомления развивается постепенно. Легкое утомление сопровождает практически любую деятельность и может восприниматься даже как положительное состояние. Но по мере отягощения и подключения новых психологических компонентов оно становится нежелательным явлением. Скорость развития утомления и степень его выраженности зависят не только от объективных обстоятельств, но и от субъективных причин. Среди последних наиболее важными являются возраст, пол, физическое развитие, состояние здоровья, мотивация, уровень развития волевых качеств.

Близким, но не тождественным утомлению является состояние *монотонии.* В то время как утомление — естественная реакция организма на чрезмерно длительную или интенсивную работу, состояние монотонии — результат однообразия деятельности (бедность внешней информации, несложные стереотипные действия и т. д.). По своему влиянию на деятельность монотония стимулирует утомление: работоспособность падает значительно раньше, чем развиваются объективные признаки утомления. Но если внести разнообразие в деятельность, то работоспособность поднимается до прежнего уровня. Таким образом, если при утомлении наблюдается прогрессивное падение работоспособности, то при монотонии — скачкообразные ее колебания. Подверженность человека монотонии зависит от индивидуально-психологических способностей. Главным образом это относится к мотивации и чертам личности. Положительная мотивация, высокое чувство ответственности препятствуют развитию монотонии.

Устойчивость к развитию монотонии, по результатам исследований, связана со свойствами нервной системы. Монотофильный тип нервной системы (устойчивый к монотонии) характеризуется инертностью и слабостью нервных процессов; монотофобный тип (подверженный монотонии) — подвижностью и силой нервных процессов. Кроме того, женщины более терпеливы в монотонной работе, чем мужчины. Люди, положительно относящиеся к монотонной работе (монотофилы), умеют находить интерес и новизну даже в повторяющихся операциях, либо же способны отвлекаться от однообразной деятельности, думая о своем, мечтая или предаваясь воспоминаниям.

Существуют определенные приемы предупреждения монотонии:

повышение заинтересованности в выполнении однообразных действий, осознание их необходимости, понимание соотношения глобальных целей и отдельных этапов работы;

периодическая смена приемов и ритма выполнения действий;

использование посторонних раздражителей, например, функциональной музыки;

разнообразие внешних условий деятельности, ослабляющих впечатление повторяемости и однообразия.

Состояние *психической напряженности* возникает в усложненных условиях деятельности, к которым относятся: ограничение времени на выполнение какой-либо работы, ситуации повышенной ответственности — экзамены, соревнования, необходимость действовать в присутствии начальства, а также недостаток информации.

Состояние психической напряженности зависит от условий деятельности и в то же время само влияет на ее эффективность. Умеренное психическое напряжение характеризуется повышенной активностью, хорошим самочувствием, мотивированностью на достижение высоких результатов. Повышенное напряжение сопровождается чувством дискомфорта, растерянности и обычно приводит к срывам деятельности.

Существует определенная закономерность между успешностью деятельности и уровнем психической напряженности. Впервые она была обнаружена в экспериментах Йеркса и Додсона в 1908 г. В этих экспериментах изучалась зависимость скорости научения от силы мотивации. Мотивация, особенно мотив избегания наказания, является одной из причин возникновения состояния напряженности. Оказалось, что наиболее успешное научение происходит при умеренной мотивации. Слабая и слишком сильная мотивация увеличивают время научения. Эта закономерность справедлива как для крыс, цыплят и кошек, так и для человека. Оптимум мотивации различается для заданий разного уровня сложности. Для более сложных задач этот оптимум обычно ниже.

Современные исследования отечественных психологов (В. Л. Марищук, Е. А. Милерян, К. К. Платонов и др.) показали, что кроме общих закономерностей влияния напряженности на поведение и эффективность деятельности существуют и индивидуальные различия в реагировании. Наиболее часто выделяют четыре формы поведения в экстремальных условиях:

1. *Напряженный тип поведения* проявляется в общей заторможенности, скованности, напряженности и импульсивности действий и движений. Люди с таким типом поведения в стрессовых условиях (экзамен, ожидание важных результатов, отказа в работе приборов) кусают губы, их внимание приковано к случайным объектам, на неожиданные или эмоционально значимые факторы они реагируют сильно и импульсивно, действуют лихорадочно и хаотично.

2. *Тормозной тип поведения* характеризуется почти полной заторможенностью действий в неожиданных, ответственных или эмоциональных ситуациях.

3. *Трусливый тип поведения* заключается в том, что человек в ответственных ситуациях отказывается от выполнения своих функций. Наблюдаются апатия, пассивность, стремление уклониться от всякого вмешательства в ход событий.

4. *Прогрессивный тип поведения.* Существует такая категория людей, которые в экстремальных условиях достигают наибольшей эффективности деятельности. Эти люди как бы сами ищут опасности. Сложности их воодушевляют, прибавляют оптимизма, повышают работоспособность, мобилизуют физические и психические силы.

Психологи видят три основные способа профилактики повышения психической напряженности:

психологический отбор лиц для деятельности в экстремальных условиях;

воспитание эмоциональных, моральных и волевых качеств личности, которые способствуют возможности управления психическими состояниями;

создание благоприятного психологического климата и оптимизация условий деятельности.

Стресс. Методы оценки эмоционального состояния

Тест Спилбергера-Ханина

Попробуйте с помощью вопросника, который приведен ниже, оценить уровень тревожности на момент заполнения вопросника (РТ), отражающий реакцию на кратковременную сиюминутную ситуацию, и уровень тревожности, отражающий привычное (долговременное) для вас состояние (ЛТ). Показатели реактивной (ситуативной) тревожности (РТ) и личной тревожности (ЛТ) подсчитываются по формулам:

$РТ = E_1 — E_2 + 50$, где E_1 — сумма зачеркнутых на бланке цифр по пунктам шкалы 3, 4, 6, 7, 9, 12, 13,

17, 18; E_2 — сумма остальных зачеркнутых цифр (пункты 1, 2, 5, 8, 10, 11, 16, 15, 19, 20);

ЛТ = E_1 — E_2 + 35, где E_1 — сумма зачеркнутых на бланке цифр по пунктам шкалы 22, 23, 24, 25, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 40; E_2 — сумма остальных зачеркнутых цифр по пунктам 21, 26, 27, 30, 33, 36, 39.

Оцените свои результаты по следующей шкале:

0—30 баллов — низкая тревожность;

31—45 баллов — умеренная тревожность;

выше 45 баллов — высокая тревожность.

Значительные отклонения показателей тревожности от «зоны психологического комфорта» (31—45 баллов) требуют специального внимания. Высокая тревожность вызывает появление неприятного и затрудняющего деятельность состояния человека, в этом случае необходимо сменить акценты с боязни неудачи и неодобрения окружающих на содержание деятельности, ее смысл, процесс осуществления. Можно, например, спланировать деятельность по отдельным подзадачам, которые легче осуществить и тем самым уменьшить чувство тревоги за результат.

Низкая тревожность, наоборот, требует пробуждения активности личности, заинтересованности и чувства ответственности.

И н с т р у к ц и я . Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже предложений и зачеркните соответствующую цифру справа, в зависимости от того, *как вы себя чувствуете в данный момент.* Над вопросами не задумывайтесь долго, поскольку здесь нет правильных и неправильных ответов.

	Нет это не так	Пожалуй, так	Верно	Совершенно верно
1. Я спокоен	1	2	3	4
2. Мне ничто не угрожает	1	2	3	4
3. Я нахожусь в напряжении	1	2	3	4
4. Я испытываю сожаление	1	2	3	4
5. Я чувствую себя свободно	1	2	3	4
6. Я расстроен	1	2	3	4
7. Меня волнуют возможные неудачи	1	2	3	4
8. Я чувствую себя отдохнувшим	1	2	3	4
9. Я встревожен	1	2	3	4
10. Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения	1	2	3	4
11. Я уверен в себе	1	2	3	4
12. Я нервничаю	1	2	3	4
13. Я не нахожу себе места	1	2	3	4
14. Я взвинчен	1	2	3	4
15. Я не чувствую скованности, напряженности	1	2	3	4
16. Я доволен	1	2	3	4

17.	Я озабочен	1	2	3	4
18.	Я слишком возбужден и мне не по себе	1	2	3	4
19.	Мне радостно	1	2	3	4
20.	Мне приятно	1	2	3	4
21.	Я испытываю удовольствие	1	2	3	4
22.	Я обычно быстро устаю	1	2	3	4
23.	Я легко могу заплакать	1	2	3	4
24.	Я хотел бы быть таким же счастливым, как и другие	1	2	3	4
25.	Нередко я проигрываю от того, что недостаточно быстро принимаю решения	1	2	3	4
26.	Обычно я чувствую себябодрым	1	2	3	4
27.	Я спокоен, хладнокровен и собран	1	2	3	4
28.	Ожидаемые трудности обычно очень тревожат меня	1	2	3	4
29.	Я слишком переживаю из-за пустяков	1	2	3	4
30.	Я вполне счастлив	1	2	3	4
31.	Я принимаю все слишком близко к сердцу	1	2	3	4
32.	Мне не хватает уверенности в себе	1	2	3	4
33.	Обычно я чувствую себя в безопасности	1	2	3	4
34.	Я стараюсь избегать критических ситуаций	1	2	3	4
35.	У меня бывает хандра	1	2	3	4
36.	Я доволен	1	2	3	4
37.	Всякие пустяки отвлекают и волнуют меня	1	2	3	4
38.	Я так сильно переживаю свои разочарования, что потом долго не могу о них забыть	1	2	3	4
39.	Я уравновешенный человек	1	2	3	4
40.	Меня охватывает сильное беспокойство, когда я думаю о своих делах и заботах	1	2	3	4

Направленность, мотивация, самоактуализация

> Когда миром движут великие мотивы, мы вдруг начинаем понимать, что мы люди, а не звери, что у нас есть душа.
>
> *У. Черчилль*

Многие психологи считают направленность одной из важнейших сторон личности человека. Это название объединяет ценности, мировоззрение, идеалы, убеждения, склонности, интересы, желания, влечения, потребности. Сущность направленности связана не столько с тем, чего хочет человек, сколько с тем, почему он этого хочет, т.е. с мотивами его поведения. Смысл, который человек вкладывает в свою деятельность, определяется его внутренними ценностями — осознанными и неосознанными мотивами. Другими словами, мотив — это побуждение к деятельности конкретного человека, выполняющего ее. Так, например, несколько человек могут одинаково добросовестно выполнять сходную работу, но субъективно оценивать ее цели по-разному: для одного мотивом будет хороший коллектив, потому что для него ценностью являются взаимоотношения между людьми, для другого — содержание его труда, т. е. он ценит в себе и в людях в первую очередь высокий профессионализм, для третьего мотив — оплата его труда.

Существует чрезвычайно много классификаций потребностей, лежащих в основе мотивов человеческого поведения. Одна из наиболее известных принадлежит А. Маслоу. Этот ученый выделил 2 основные группы потребностей человека: высшие и низшие.

Высшие потребности (потребности «роста»)	5. Потребность в *самоактуализации:* в реализации собственных возможностей и способностей, в понимании и осмыслении. 4. Потребность в *самооценке:* самоуважении, достижении, признании, одобрении. 3. Потребность в *социальных контактах:* любви, нежности, чувстве идентификации (отождествлении с кем-либо), чувстве социальной присоединенности.
Низшие потребности («нужды»)	2. Потребность в *безопасности:* защите от боли, страха, гнева, неустроенности и т. д. 1. *Физиологические потребности:* голод, жажда, сексуальные потребности и др. — в той мере, в какой они необходимы для поддержания нормальной жизнедеятельности.

Главный закон иерархии потребностей заключается в том, что *высшие* потребности возникают только в том случае, если достаточно насыщены *низшие,* причем это «насыщение» должно носить достаточно длительный и интенсивный характер. Это означает, что формирование потребностей как отдельного человека, так и социальных групп и даже целого общества, происходит последовательно и закономерно: стойкая потребность более высшего порядка возникает только на основе устойчиво насыщенной потребности предыдущей ступени.

Если общество, социальная группа и отдельный конкретный человек не ощущают себя в достаточной, например, безопасности, то вряд ли у них сформируются потребности в осмыслении себя, своих ценностных ориентаций, смысла жизни. А что же такое потребность в *самоактуализации* как не потребность в «смысле жизни»? Можно с уверенностью сказать, что возникающие на наших глазах интерес, понимание, внимание к человеку, его индивидуальности, как бы это ни называлось, — учет человеческого фактора, гуманизация — основаны на росте субъективных потребностей нашего общества, росте нас самих. Другая сторона этого процесса — интерес человека к самому себе, стремление к лучшему пониманию себя. Одним из проявлений этого интереса является «открытие» психологии, выход ее к людям, ощутившим в себе эту высшую потребность человека — в *самопознании* и *самоактуализации.*

Мотивация роста связана с побуждением обогащать жизнь, расширять жизненный опыт, так как это увеличивает удовольствие человека от его собственного существования. Эта мотивация, в отличие от мотивации первой группы, не является следствием дискомфорта, ее цель — не редукция напряжения, а реализация способностей, идеалов и т. д. Человек становится потенциально богаче, хотя напряжение при этом увеличивается!

Высшие потребности позднее возникают у человека, они менее важны для выживания, их удовлетворение легче отодвинуть на некоторое время, субъективно они воспринимаются как менее насущные. Несмотря на это, удовлетворение высших потребностей влияет на повышение продолжительности жизни, снижение заболеваемости. Жизнь на более высоком уровне потребностей чаще приносит счастье, ведет к развитию личности. Временное неудовлетворение низших потребностей, хотя они очень важны, не обязательно прерывает самоактуализацию, реализацию себя. А. Маслоу, проанализировав биографии ряда выдающихся людей, достигших, по его мнению, уровня самоактуализации (Эйнштейна, Линкольна и др.), выделил ряд их характерных черт: ориентацию на реальность, терпимость к недостаткам других, спонтанность (самопроизвольность, непосредственность в выражении чувств, в поступках), деловую направленность, ограничение частных интересов, независимость, оптимизм, одухотворенность, ощущение себя частью человечества, наличие узкого круга близких друзей, демократические принципы, разведение понятий цели и средств (цель не оправдывает средства), чувство юмора, склонность к творчеству, нонконформизм (не склонность следовать за мнением большинства).

Виктор Франкл в своей книге «Человек в поисках смысла» рассматривает стремление к поиску и реализации человеком смысла жизни как врожденную мотивационную тенденцию, присущую всем людям и являющуюся основным двигателем поведения и развития личности. *Смысл жизни* доступен любому человеку, однако, нахождение смысла — это вопрос не познания, а призвания. Не человек ставит вопрос о смысле жизни, а жизнь ставит перед ним этот вопрос, и человеку приходится отвечать на него — не словами, а действиями. Человек не изобретает его, а находит в мире. В поисках смысла человека направляет *совесть,* которую можно определить как способность обнаружить единственный и уникальный смысл, кроющийся в любой жизненной ситуации. Только совесть дает человеку

возможность сопротивляться, не поддаваться групповому воздействию.

Смысл жизни — это всякий раз также и конкретный смысл жизненной ситуации. И как неповторима каждая отдельная ситуация, так же уникален и каждый отдельный человек.

Интересно рассуждение американского студента, которое приводит В. Франкл в своей книге: «Мне 22 года, у меня есть ученая степень, у меня шикарный автомобиль, я полностью независим, и в отношении секса и личного престижа, я располагаю большими возможностями, чем я в состоянии реализовать. Единственный вопрос, который я себе задаю — это, какой во всем этом смысл».

В. Франкл намечает возможные пути, посредством которых человек может сделать свою жизнь осмысленной:

1. С помощью того, что мы даем жизни сами (творческая работа).
2. С помощью того, что мы берем от мира (переживание ценностей).
3. Посредством позиции, которую мы занимаем по отношению к судьбе, которую мы не в состоянии изменить.

Соответственно выделяются 3 группы ценностей: творчества, переживания и отношения.

Ценности творчества реализуются в продуктивных творческих действиях и являются созидательными.

Ценности переживания проявляются в нашей чувствительности к явлениям окружающего мира, например, в восхищении перед красотой природы или произведениями искусства.

Ценность отношения заключается в отношении человека к факторам, ограничивающим его жизнь. То, как он принимает тяготы жизни, как несет свой крест; то мужество, что он проявляет в страданиях; достоинство, которое показывает будучи приговорен и обречен — все это является мерой того, насколько он состоялся как человек. Человеческое существование по сути своей никогда не может быть бессмысленным. Жизнь человека полна смысла до самого его последнего вздоха. Быть человеком — это значит быть сознательным и ответственным, стараться не терять смысла жизни и опираться на ценности творчества, переживания и отношения.

У человека, как предполагает Хейкхаузен, существует два основных типа поведения: избегание неудач и стремление к достижениям. Многие люди живут по первому типу: «как бы чего не вышло», боятся наказаний, поэтому не могут по-настоящему реализовать свой потенциал. Лучше жить по принципу стремления к достижениям, преодолевая трудности — это приносит больше радости и счастья человеку, дает возможность самореализации и раскрытия творческих возможностей.

Тест-опросник мотивации достижения А. Мехрабина (Адаптация М. Ш. Магомед-Эминова)

Опросник для измерения результирующей тенденции мотивации достижения А. Мехрабина создан на основе выделенных при помощи ТАТ поведенческих коррелятов различий людей с мотивом стремления к успеху (МУ) и избегания неудач (МН). Опросник имеет две формы: для мужчин (форма А) и для женщин (форма Б). При подборе пунктов теста использовались особенности лиц с различным типом мотивации в уровне притязаний, самостоятельности в противоположность конформизму, эмоциональной реакции на успех и неудачу, склонность к планированию временной перспективы, заботе о развитии собственных способностей и т. д. Методика измеряет результирующую тенденцию мотивации достижения, т. е. разницу между выраженностью мотивов стремления к успеху и избегания неудачи (МУ-МН), поскольку пункты построены на основе сравнительных утверждений. Ответ на пункт показывает, преобладает ли МУ над МН или наоборот. Высокие показатели по тесту показывают на тенденцию достижения (МУ>МН), низкие — на тенденцию избегания (МУ<МН).

Ц е л ь з а н я т и я — ознакомление с опросником мотивации и комплексом поведенческих характеристик, соответствующих лицам с различным типом мотивации.

О с н а щ е н и е . Опросник, бланки ответов, карандаш.

П о р я д о к р а б о т ы . До начала выполнения задания экспериментатор раздает тексты с опросником и разъясняет порядок работы. Тест состоит из ряда утверждений, касающихся отдельных сторон характера, а также мнения и чувств по поводу некоторых жизненных ситуаций. Чтобы оценить степень вашего согласия или несогласия с каждым из утверждений, используйте следующую шкалу:

+3 полностью согласен,
+2 согласен,
+1 скорее согласен, чем не согласен,
0 нейтрален,
—1 скорее не согласен, чем согласен,
—2 не согласен,
—3 полностью не согласен.

Прочтите утверждения теста и оцените степень своего согласия (или несогласия). При этом на бланке для ответов против номера утверждения поставьте цифру, которая соответствует степени вашего согласия. (+3, +2, +1, 0, —1, —2, —3). Давайте тот ответ, который первым приходит в голову. Не тратьте времени на обдумывание.

При обработке результатов производится подсчет баллов по определенной системе, а не анализ отдельных ответов. Результаты теста будут использоваться только для научных целей и дается полная гарантия о неразглашении полученных данных.

Если у вас возникли какие-то вопросы, задайте их, прежде чем начнете выполнять тест. Теперь приступайте к работе!

Обработка и анализ данных

1. Ответы испытуемых на прямые пункты опросника (отмеченные знаком «+» в ключе) — приписываются баллы на основе соотношения

$$\frac{-3\ -2\ -1\ \ 0\ +1\ +2\ +3}{1\ 2\ 3\ 4\ 5\ 6\ 7\ 2}.$$

Ответы на обратные пункты опросника (отмечены в ключе «—») — приписываются баллы на основе соотношения

$$\frac{-3\ -2\ -1\ \ 0\ +1\ +2\ +3}{7\ 6\ 5\ 4\ 3\ 2\ 1}.$$

На основе подсчета суммарного балла определяют, какая мотивационная тенденция доминирует у испытуемого. Для этого баллы всей выборки испытуемых ранжируют и выделяют две контрастные группы: верхние 27% выборки характеризуются мотивом ориентации на успех, нижние 27% — ориентацией на избегание неудачи.

Модификация теста-опросника А. Мехрабина
Форма А

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой.
2. Если бы я должен был выполнить сложное, незнакомое мне задание, то предпочел бы сделать его вместе с кем-нибудь, чем трудиться над ним в одиночку.
3. Я чаще берусь за сложные задачи, даже если не уверен, что смогу их решить, чем за легкие, в успехе которых я уверен.
4. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверен, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.
5. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложил бы все силы чтобы с этим справиться, чем перешел бы к тому, что у меня может хорошо получиться.
6. Я предпочел бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должен сам определять свою роль.
7. Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной.
8. Я предпочел бы важное трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50%, делу достаточно важному, но нетрудному.
9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.
10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.
11. Если бы я собрался играть в карты, то скорее сыграл бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
12. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других тем, где все участники приблизительно равны по силам.
13. В свободное от работы время я овладею какой-нибудь игрой скорее для развития своих умений, чем для отдыха и развлечений.
14. Я предпочту сделать какое-то дело так, как я считаю нужным, пусть даже с 50% риска ошибиться, чем делать его, как мне советуют другие.
15. Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет 150 тыс. р. и может остаться в таком размере на неопределенное время, чем работу, в которой начальная

зарплата равна 50 тыс. р. и есть гарантия, что не позднее, чем через 5 лет я буду получать более 150 тыс. р.
16. Я скорее стал бы играть в команде, чем соревноваться один на один.
17. Я предпочитаю работать не щадя сил, пока полностью не удовлетворюсь полученным результатом, а не закончить дело побыстрее и с меньшим напряжением.
18. На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу вопросам, требующим для ответа высказывания своего мнения.
19. Я скорее выбрал бы дело, в котором имеется некоторая вероятность неудачи, но есть и возможность достигнуть большего, чем такое, в котором мое положение не ухудшится, но и существенно не улучшится.
20. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.
21. Если бы я мог вернуться к одному из незавершенных дел, то я скорее бы вернулся к трудному, чем к легкому.
22. При выполнении контрольного задания я больше беспокоюсь о том, как бы не допустить какую-либо ошибку, чем думаю о том, как правильно его решить.
23. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-либо за помощью, чем стану сам продолжать искать выход.
24. После неудачи я скорее становлюсь еще более собранным и энергичным, чем теряю всякое желание продолжать дело.
25. Если есть сомнение в успехе какого-либо начинания, то я скорее не стану рисковать, чем приму в нем активное участие.
26. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.
27. Я работаю эффективнее под чьим-либо руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность.
28. Мне больше нравится выполнять сложное, незнакомое задание, чем задание знакомое, в успехе которого я уверен.
29. Я работаю продуктивнее над заданием, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах.
30. Если бы я успешно решил какую-либо задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решить аналогичную задачу, чем перешел бы к задаче другого типа.
31. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.
32. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

Форма Б

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаюсь получения плохой.
2. Я чаще берусь за сложные задачи, даже если не уверена, что смогу их решить, чем за легкие, в успехе которых я уверена.
3. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверена, чем трудное дело, в котором возможны неожиданности.
4. Если бы у меня что-нибудь не выходило, я скорее приложила бы все силы, чтобы с этим справиться, чем перешла бы к тому, что у меня может хорошо получиться.
5. Я предпочла бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, в которой я должна сама определять свою роль.
6. Более сильные переживания у меня вызываются страхом неудачи, нежели надеждой на успех.
7. Научно-популярную литературу я предпочитаю литературе развлекательной.
8. Я предпочла бы важное трудное дело, хотя вероятность неудачи в нем равна 50%, делу достаточно важному, но нетрудному.
9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют мастерства и известны немногим.
10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.
11. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь хорошей оценке.
12. Если бы я собралась играть в карты, то скорее сыграла бы в развлекательную игру, чем в трудную, требующую размышлений.
13. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других тем, где все участники приблизительно равны по силам.
14. После неудачи я скорее становлюсь еще более собранной и энергичной, чем теряю всякое желание продолжать дело.

15. Неудачи отравляют мою жизнь больше, чем радуют успехи.
16. В новых неизвестных ситуациях у меня скорее возникает волнение и беспокойство, чем интерес и любопытство.
17. Я скорее попытаюсь приготовить новое интересное блюдо, хотя оно может плохо получиться, чем стану готовить блюдо, которое обычно хорошо выходило.
18. Я скорее займусь чем-то приятным и необременительным, чем стану выполнять что-то, как мне кажется стоящее, но не очень увлекательное.
19. Я скорее затрачу все свое время на осуществление одного дела, чем постараюсь выполнить быстро за это же время два-три дела.
20. Если я заболела и вынуждена остаться дома, то я использую время скорее для того, чтобы расслабиться и отдохнуть, чем почитать и поработать.
21. Если бы я жила с несколькими девушками в одной комнате и мы решили устроить вечеринку, я предпочла бы сама организовать ее, чем чтобы это сделала другая.
22. Когда у меня что-то не получается, я лучше обращусь к кому-то за помощью, чем стану сама продолжать искать выход.
23. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем тревога и беспокойство.
24. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.
25. Я работаю эффективнее под чьим-либо руководством, чем когда несу за свою работу личную ответственность.
26. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем задание знакомое, в успехе которого я уверена.
27. Если бы я успешно решила какую-либо задачу, то с большим удовольствием взялась бы еще раз решить аналогичную задачу, чем перешла бы к задаче другого типа.
28. Я работаю продуктивнее над заданием, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах.
29. Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще я теряюсь и впадаю в отчаяние, чем беру себя в руки и пытаюсь исправить положение.
30. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

Бланк ответов (для формы А, 32 вопроса)

Ф.и.о. _____ дата_____ возраст_____

	−3	−2	−1	0	+1	+2	+3		−3	−2	−1	0	+1	+2	+3
1								17							
2								18							
3								19							
4								20							
5								21							
6								22							
7								23							
8								24							
9								25							
10								26							
11								27							
12								28							
13								29							
14								30							
15								31							
16								32							

«Ключ». Форма А

Номера пунктов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ответы	+	−	+	−	+	−	+	+	−	+	−
Номера пунктов	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Ответы	−	+	+	−	−	+	−	+	−	+	−
Номера пунктов	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	
Ответы	−	+	−	−	−	+	−	−	+	−	

«Ключ». Форма Б

Номера пунктов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ответы	+	+	−	+	−	−	+	+	−	+	−
Номера пунктов	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Ответы	−	−	+	−	−	+	−	+	−	+	−
Номера пунктов	23	24	25	26	27	28	29	30			
Ответы	+	−	−	+	−	+	−	−			

Самосознание и самооценка

> Но те, чьи умы неразвиты, и кто не осознали себя, не способны понять, что происходит, даже если постараются.
>
> Бхагавад-гита (гл. 15, текст II)

Знание себя, своих физических, психических и нравственных сил дает возможность человеку контролировать и регулировать свои действия и поведение. И вот здесь мы вплотную подходим к роли сознания в жизни и деятельности людей. *Сознание* — это высшая (интегрирующая) форма развития и проявления психики человека. Сознание определяет мысленное построение действий, контроль и управление человека, его способности отдавать себе отчет в том, что происходит в нем самом и окружающем мире. Сознание включает ряд важнейших компонентов: совокупность знаний об окружающем мире, постановку жизненных целей и задач, самосознание и отношение человека к себе, другим людям и окружающему миру. Когда человек находится в состоянии бодрствования, он осознает все, что с ним происходит. Самосознание исторически наиболее поздний и хрупкий продукт развития психики человека.

Самосознание предполагает осознание своего «Я» во всем многообразии индивидуальных особенностей, выделение себя из окружающего мира и представление о себе в сопоставлении с другими людьми. Самосознание помогает человеку сохранить себя и свое «Я», а также регулировать всю сложную систему внутреннего психического мира.

Самосознание включает три главных компонента: *самопознание, самооценку* и *самовоспитание.*

Развитие самопознания начинается с процесса познания себя через сравнение с другими. Это очень ярко проявляется у детей, которые остро реагируют на оценку их качеств путем сопоставления с другими детьми: лучше Пети, хуже Вани. И обычно им хочется знать, в каком случае конкретно они

лучше Пети и хуже Вани. Самопознание по типу «я и другой человек» сохраняется у человека на всю жизнь, носит очень эмоциональную окраску и зависит от правильности оценки им других людей, а также от мнения других людей о нем. Этот тип самопознания очень неустойчивый, ситуативный и может служить источником конфликтных ситуаций, особенно когда человек возомнит, что он всегда лучше других.

И очень важно в развитии самопознания перейти на другой, более высокий уровень сравнения — себя с самим собой, по типу «я и я». Человек должен научиться оценивать свои качества, поступки, сопоставлять, каким он был вчера и какой он сегодня: совершил смелый, решительный поступок или, наоборот, струсил. И вот здесь нам помогает развитие внутренних приемов самонаблюдения и самоанализа. Настоящая, конструктивная самокритика всегда должна вестись не на уровне «я и другой человек», а на уровне «я и я». Для самопознания необходимо обладать хотя бы элементарной психологической грамотностью.

На основе самопознания у человека вырабатывается определенное эмоционально-ценностное отношение к себе, которое выражается в самооценке. Самооценка предполагает оценку своих способностей, психологических качеств и поступков, своих жизненных целей и возможностей их достижения, а также своего места среди других людей. Самооценка может быть заниженной, завышенной и адекватной (нормальной). Определить ее вам поможет тест.

Тест

И н с т р у к ц и я : Внимательно прочтите слова, характеризующие отдельные качества личности (черты характера): аккуратность, беспечность, вдумчивость, восприимчивость, гордость, грубость, жизнерадостность, заботливость, завистливость, застенчивость, злопамятность, искренность, изысканность, капризность, легковерие, медлительность, мечтательность, мнительность, мстительность, настойчивость, нежность, непринужденность, нервозность, нерешительность, несдержанность, обаяние, обидчивость, осторожность, отзывчивость, педантичность, подвижность, подозрительность, принципиальность, поэтичность, презрительность, радушие, развязность, рассудочность, решительность, самозабвение, сдержанность, сострадательность, стыдливость, терпеливость, трусость, увлекаемость, упорство, уступчивость, холодность, энтузиазм.

Составьте два ряда слов по 10-20 в каждом. В первый столбец — назовем его «Мой идеал» — поместите слова, которые характеризуют ваш идеал. Во второй — назовем его «Антиидеал» — слова, обозначающие черты, которыми идеал обладать не должен.

Из первого(«положительного») и второго («отрицательного») рядов выберите те черты, которыми вы, как вам кажется обладаете. При этом выбор надо производить по системе «да - нет»: есть эта черта у вас или нет, независимо от степени ее выраженности.

Обработка результатов и выводы

Число положительных черт, которые вы себе приписываете, поделите на число слов, помещенных в столбце «Мой идеал». Если результат близок к единице, вы скорее всего себя переоцениваете; результат, близкий к нулю, свидетельствует о недооценке и повышенной самокритичности; при результате близком к 0,5 — нормальная средняя самооценка, и вы достаточно критически себя воспринимаете.

Таким же способом делаются выводы на основании сравнения выделенных отрицательных качеств со столбцом «Антиидеал». Здесь результат, близкий к нулю, свидетельствует о завышенной самооценке, к единице — заниженной, к 0,5 — нормальной.

Люди с заниженной самооценкой обычно ставят перед собой более низкие цели, чем те, которых могут достигнуть, преувеличивают значение неудач, остро нуждаются в поддержке окружающих. Такой человек считает себя хуже других, страдает комплексами неполноценности, вины. Ему свойственны нерешительность, боязливость, застенчивость. Часто действуют по принципу «как бы чего не вышло». Это отражается на его внешнем виде: голова втянута в плечи, походка нерешительная, глаза отводит в сторону, хмур, неулыбчив.

Окружающие иногда принимают такого человека за очень сердитого, злого, неконтактного. Это приводит к отчуждению, изоляции от людей, одиночеству. Человек с заниженной самооценкой очень раним.

Как показал психологический эксперимент, если всех таких страдальцев поставить рядом и

попросить их найти друг в друге недостатки, то, как правило, будут названы не те, которые каждому из них омрачают существование.

Объективных критериев красоты или уродства, как правило, не существует. Некрасивыми или несчастливыми бывают именно те люди, которые себя таковыми считают.

Уход в свои недостатки и жизненные неприятности приводит к возникновению комплексов неполноценности. Именно эти комплексы, а не сами недостатки вызывают негативную реакцию окружающих.

Когда встречаешь человека со страдальческими глазами и стиснутыми губами, боящегося сказать слово и отводящего в смущении взгляд от собеседника, в сознании невольно возникает образ стены с колючей проволокой под током высокого напряжения. На эмоциональном уровне это выражается как нежелание общаться с таким человеком, на рациональном — в виде оценки его как некрасивого, неинтересного. Хотя присмотревшись, видишь, что у него приятное лицо, он может оказаться интересным собеседником и надежным другом. Но, чтобы все это увидеть, надо приложить немало усилий по преодолению барьера, воздвигаемого теми, кто считает себя непривлекательными (Булгакова Е. Г. Леплю самого себя // Раб. газета. 1987. 12 марта).

Человек с заниженной самооценкой, несмотря на все трудности, легче поддается влиянию других людей и имеет больше шансов прийти к адекватной самооценке, чем человек с завышенной самооценкой. Люди с завышенной самооценкой ставят перед собой более высокие цели, чем те, которых они могут достигнуть, уровень их притязаний превышает реальные возможности. Эти люди относятся подчеркнуто независимо к одобрению окружающих, активно не соглашаются с оценками, которые им дают другие люди. Характерные их свойства: зазнайство, высокомерие, стремление к превосходству, часто неуважительное и даже грубое отношение к людям.

Можно привести пример с одной преподавательницей общественных наук в техническом вузе.

Будучи способным человеком и симпатичной женщиной, она переоценивала свои педагогические способности. После доброжелательной, но критической оценки коллегами методической стороны прочитанной ею лекции преподаватель К. вошла в конфликт со всем коллективом кафедры, обвиняя коллег в том, что они просто не доросли до ее уровня. Конфликтная ситуация привела к тому, что ей пришлось уйти с кафедры. К сожалению, история повторилась и на следующем месте работы.

Человек с завышенной самооценкой часто становится жестким, инертным, агрессивным, неуживчивым и, несмотря на свои подчас незаурядные способности, терпит в жизни крах.

Адекватная самооценка личностью своих особенностей и возможностей обычно обеспечивает соответствующий уровень притязаний, гибкость по отношению к поставленным целям, трезвое отношение к успехам и неудачам, одобрению и неодобрению. Такому человеку легче жить на свете, он более энергичен, активен и оптимистичен. Отсюда вывод: надо стремиться развивать у себя адекватную самооценку на основе самопознания.

Познав и оценив себя, человек может сознательно, а не стихийно управлять своим поведением и заниматься самовоспитанием. В психологической литературе понятия «саморегулирование» и «самоуправление» часто употребляют как синонимы.

Г. С. Никифоров под психическим самоуправлением понимает сознательное воздействие человека на свою психическую деятельность, собственное поведение с целью сохранения или изменения характера их протекания. Вместе с тем, он разделяет по смыслу самоуправление и саморегулирование. Особенностью самоуправления является конкретизация мотивов поведения и деятельности, постановка целей, выбор путей их достижения. *Самоуправление* для человека — это решение вопросов о том, что и как делать. *Саморегулирование* — исполнение того, что было намечено. Переход от самоуправления к саморегулированию — это переход от замысла, идеи к воплощению их в жизнь. Если саморегулирование подчинено, как правило, решению задач ближайшего будущего, то самоуправление может быть нацелено на более долгосрочную перспективу: выбор жизненного пути, постановку задач самосовершенствования, конкретизацию идей самовоспитания.

Саморегуляция человека очень тесно связана с развитием умственной активности и пластичности, т. е. умением настраивать свое поведение в изменяющихся условиях.

Что же такое *самовоспитание.* Его можно понимать как процесс самоуправления, направленный на осознанное изменение своей личности. Процесс самовоспитания зависит от уровня развития самооценки. Средства самовоспитания и приемы воздействия на собственную личность очень разнообразны.

Ф. Зимбардо предложил методы, которые помогут вам преодолеть низкую самооценку и

сформировать ощущение уверенности в себе. Постарайтесь выполнить все предложенные действия. Каждое поможет вам приблизиться к достижению положительного самовосприятия. Описанные ниже пятнадцать шагов помогут вам в организации ваших усилий.

Пятнадцать шагов к уверенности в себе

1. Признайтесь себе в своих сильных и слабых сторонах и соответственно сформулируйте свои цели.
2. Решите, что для вас ценно, во что вы верите, какой вы хотели бы видеть свою жизнь. Проанализируйте свои планы и оцените их с точки зрения сегодняшнего дня, чтобы воспользоваться этим, когда наметится прогресс.
3. Докопайтесь до корней. Проанализировав свое прошлое, разберитесь в том, что привело вас к нынешнему положению. Постарайтесь понять и простить тех, кто заставил вас страдать или не оказал помощи, хоть и мог бы. Простите себе самому прошлые ошибки, заблуждения и грехи. После того, как вы извлекли из тяжелых воспоминаний хоть какую-то пользу, похороните их и не возвращайтесь к ним. Дурное прошлое живет в вашей памяти лишь до той поры, пока вы его не изгоните. Освободите лучше место для воспоминаний о былых успехах, пусть и небольших.
4. Чувства вины и стыда не помогут вам добиться успеха. Не позволяйте себе предаваться им.
5. Ищите причины своего поведения в физических, социальных, экономических и политических аспектах нынешней ситуации, а не в недостатках собственной личности.
6. Не забывайте, что каждое событие можно оценить по-разному. Реальность — это не то, что каждый по отдельности видит, это не более чем результат соглашения между людьми называть вещи определенными именами. Такой взгляд позволит вам терпимее относиться к людям и более великодушно сносить то, что может показаться унижением.
7. Никогда не говорите о себе плохо; особенно избегайте приписывать себе отрицательные черты — «глупый», «уродливый», «неспособный», «невезучий», «неисправимый».
8. Ваши действия могут подлежать любой оценке, если они подвергаются конструктивной критике — воспользуйтесь этим для своего блага, но не позволяйте другим критиковать вас как личность.
9. Помните, что иное поражение — это удача; из него вы можете заключить, что преследовали ложные цели, которые не стоили усилий, а возможных последующих более крупных неприятностей удалось избежать.
10. Не миритесь с людьми, занятиями и обстоятельствами, которые заставляют вас чувствовать свою неполноценность. Если вам не удается изменить их или себя настолько, чтобы почувствовать уверенность, лучше просто отвернуться от них. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на уныние.
11. Позволяйте себе расслабиться, прислушаться к своим мыслям, заняться тем, что вам по душе, наедине с самим собой. Так вы сможете лучше себя понять.
12. Практикуйтесь в общении. Наслаждайтесь ощущением той энергии, которой обмениваются люди — такие непохожие и своеобразные, ваши братья и сестры. Представьте себе, что и они могут испытывать страх и неуверенность, и постарайтесь им помочь. Решите, чего вы хотите от них и что можете им дать. А затем дайте им понять, что вы открыты для такого обмена.
13. Перестаньте чрезмерно охранять свое Я — оно гораздо крепче и пластичнее, чем вам кажется. Оно гнется, но не ломается. Пусть лучше оно испытает кратковременный эмоциональный удар, чем будет пребывать в бездействии и изоляции.
14. Выберите для себя несколько серьезных отдаленных целей, на пути к которым необходимо достижение целей более мелких, промежуточных. Трезво взвесьте, какие средства необходимы для того, чтобы достичь этих промежуточных целей. Не оставляйте без внимания каждый свой успешный шаг и не забывайте подбодрить и похвалить себя. Не бойтесь оказаться нескромным, ведь вас никто не услышит.
15. Вы не пассивный объект, на который валятся неприятности, не травинка, которая с трепетом ждет, что на нее наступят. Вы — вершина эволюционной пирамиды, вы — воплощение надежд ваших родителей, вы — образ и подобие Господа. Вы — неповторимая личность, активный творец своей жизни, вы повелеваете событиями. Если вы уверены в себе, то препятствие становится для вас вызовом, а вызов побуждает к свершениям. И застенчивость отступит, потому что вы, вместо того чтобы беспокоиться, как вам жить, погружаетесь в самую гущу жизни.

В. А. Сухомлинский писал: «Воспитание, побуждающее к самовоспитанию, — это и есть, по моему

глубокому убеждению, настоящее воспитание. Учить самовоспитанию неизмеримо труднее, чем организовать воскресное времяпрепровождение».

А. П. Чехов очень точно подметил признаки воспитанного человека. Воспитанные люди, какие они:

уважают человеческую личность, а потому всегда снисходительны, мягки, вежливы, уступчивы; сострадательны;

уважают чужую собственность, а потому всегда платят долги;

не лгут даже в пустяках, они не болтливы и не лезут с откровенностями, когда их не спрашивают;

не унижают себя, чтобы вызвать в другом сочувствие;

не суетны;

если они имеют в себе талант, то уважают его, жертвуя для него;

воспитывают в себе этику и эстетику.

В связи с разговором о самосознании хотелось бы сказать о самолюбии и самостоятельности.

В. Г. Белинский определил самолюбие как великий рычаг в душе человека наряду с гордостью.

Самолюбие — это и движущая сила личности, и способ соотнесения себя с социальным миром, другими людьми. Если человек самолюбив, то он прежде всего старается согласовывать свое поведение с другими людьми, не теряя при этом своего достоинства.

Самостоятельный человек обычно и самолюбив, он, как правило, не идет у других на поводу, а стремится строить свою линию поведения в соответствии со своей индивидуальностью и сознанием личной ответственности за свою деятельность и поступки.

Таким образом, *самосознание* — это очень важная функция человеческой психики, активно управляющая всей системой индивидуальности человека. И составляя программу воспитания человека, мы не должны забывать, что это возможно через развитие и воспитание его самосознания.

Рефлексия

Одним из важнейших механизмов саморегуляции является рефлексия. Рефлексия — это механизм отражения личностных смыслов и принципов действий посредством установления связей между конкретной ситуацией и мировоззрением личности, лежащий в основе самоконтроля и саморегуляции личности в общении и в деятельности. Именно рефлексия выводит человека из сиюминутного временного пространства, заставляя его обратиться к прошлому с целью отражения в сознании уже происшедших событий со стороны, находясь «над ситуацией». Подчас временной интервал между действием и его отображением, осознанием так мал, что может создаваться впечатление об их одновременности. Поэтому-то рефлексию рассматривают как способность человека совершать какие-либо действия или поступки и при этом фиксировать в сознании каждую деталь, то есть одновременно быть «исполнителем» действия и его «наблюдателем».

В качестве наглядного примера здесь чаще всего приводят следующий: сидят ночью на берегу реки человек и его пес, подняв головы в небо, и, кажется, заняты одним и тем же делом, — смотрят на звезды. Но разница между ними в это мгновенье заключается в том, что человек знает, что это именно он сейчас смотрит на бесконечный шелковый ковер неба, расшитый золотыми и серебряными звездами, зовущий его в дальнюю даль, а собака, возможно, и видит ту же красоту, но себя в этом качестве наблюдателя не осознает. Именно по этой причине даже очень близкие к нам по организации высших психических функций животные (наши любимцы-собаки, например) не видят своего отражения в зеркале. Ведь для того, чтобы в червоточьях амальгамы узнать себя, нужно уже знать, что ты существуешь...

Итак, рефлексия в первую очередь способность человека осознавать факт собственного существования, видеть себя, свое поведение со стороны.

Некоторая база для рефлексии есть у человека уже во младенческом возрасте. Даже ребенок способен к выделению самого себя из окружающего пространства, т. е. способен к самоощущению, но человек не рождается сразу с готовой способностью отслеживать и оценивать собственные поступки и личностные качества. Как говорится в одной народной мудрости: посеешь поступок — пожнешь привычку, посеешь привычку — пожнешь характер, посеешь характер — пожнешь судьбу. По похожему принципу и формируется способность человека к самопознанию. Этапы развития рефлексивного механизма можно представить в виде таблицы 1:

Таблица 1

Вид рефлексии (форма) — социально-психологическая	Вид рефлексии (форма) — предметная
МЕЖЛИЧНОСТНАЯ ФАЗА: (3 фаза) фаза интереса и расширения представлений об индивидуальности вообще	**принцип познания: Другой как Другой или Я как Другой**, т.е. человек учится рефлексировать за другого
3. Ситуативно-межличностная (оценка и контроль конкретной ситуации межличностного взаимодействия): понимание значения отдельных поступков личности исходя из ее своеобразия, ее отношений с другими людьми	3. Управленческая (планирование и организация ролевых взаимодействий): увязывание исполнительских действий отдельных лиц
2. Внеситуативно-межличностная (оценка и контроль существующих межличностных отношений): в т. ч. оценка отношения личности другого к самому рефлексирующему	2. Кооперативная (оценка ситуативных ролевых взаимодействий): способность отражать действия отдельных работников
1. Внутримежличностная (понимание и оценка личности другого человека), особенностей своеобразия его индивидуальности	1. Представление о ролевых функциях других людей: представление о исполнительском вкладе каждого в выполнение производственных заданий
ЛИЧНОСТНАЯ ФАЗА: (2 фаза) (фаза пристального внимания к собственной личности)	**принцип познания: Я как Я и Я как Другой**, т.е. человек сам способен к самопознанию
3. Внутриличностная (критическая оценка собственной личности): представление о своеобразии собственной личности	4. Рефлексия в области профессиональной деятельности с конструктивной функцией: внесение изменений в предписанные инструкции в соответствии с условиями 3. Предметная с конструктивной функцией: способность творчески подойти к предлагаемому образцу, умение видоизменить его
2. Внеситуативно-личностная (оценка личности (отдельных ее черт) исходя из определенного уровня знаний помимо конкретной ситуации): увязывание различных поступков, относящихся к одному личностному свойству и его осознание	2. Рефлексия в области профессиональной деятельности с контрольной функцией: умение выполнять производственные обязанности в соответствии в инструкциями, предписаниями

Вид рефлексии (форма) — социально-психологическая	Вид рефлексии (форма) — предметная
1. Ситуативно-личностная (оценка личности (понимание образа ее мышления и поведения) исходя из конкретной ситуации): понимание значения отдельного поступка	1. Предметная рефлексия с контрольной функцией (с опорой на внутренний, а затем общий образец)
ВНЕЛИЧНОСТНАЯ или ДОЛИЧНОСТНАЯ ФАЗА: (1 Фаза) (фаза с отсутствием или частичной потерей представлений или интереса к собственной личности)	**принцип познания на данной фазе развития: Другой как Я**, т.е. другие люди рефлексируют за нас
2. Внеситуативно-внеличностная рефлексия (коллективная форма): ответ на эмоциональное состояние партнера по общению	2. Предметная с конструктивной функцией (коллективная форма): исполнение действия с опорой на представления с нем других лиц
1. Ситуативно-внеличностная (эмоциональная экспрессия)	1. Предметная с контрольной функцией (контроль по внешнему образцу): то есть подражание, копирование действия другого

Появление двух видов (форм) рефлексии в таблице неслучайно. Дело в том, что освоение предметной и социально-психологической сферы человеком происходит как правило по очень различным законам. (Под предметной сферой подразумеваются объекты неживой природы, взаимодействие с которыми предполагает лишь наличие некого отпечатка прилагаемых нами усилий, без ответной активности с их стороны, социально-психологическая же сфера предполагает взаимодействие с себе подобными, то есть не исключает активности такого рода). Хотя в самом содержании рефлексии довольно сложно бывает выделить конкретные элементы той и другой сферы, тем не менее результативность обработки информации даже одним человеком в этих двух сферах может сильно отличаться. Упрощенно два вида рефлексии можно проассоциировать с двумя исконно

русскими вопросами (в конце концов именно русским писателям чаще других приписывают склонность к рефлексии). Так, социально-психологическая рефлексия помогает в затруднительной ситуации (а обращение к рефлексии как правило более оправданно с точки зрения разумности траты времени именно в затруднительных, неоднозначных обстоятельствах) ответить на вопрос «Почему?» (Кто виноват?), а предметная в тех же обстоятельствах позволяет принять решение, как следует действовать, чтобы достичь цели (все-таки предметная рефлексия отвечает скорее на вопрос «Как делать?», а не «Что делать»). При этом в ряде исследований было показано, что успешность решения задач с использованием рефлексии одного вида не позволяет прогнозировать успешность применения рефлексии другого вида.

Изучая таблицу, стоит заметить и еще два термина, без которых важность способности к рефлексии для организации поведения может остаться не вполне понятной. Рефлексия — это только отображение, фиксация в сознании определенных элементов опыта. Повторение, фиксация как прошлых ошибок, так и неудач сами по себе являются не больше чем обыкновенной «умственной жвачкой», неким холостым ходом мышления без пользы для принятия решений о поведении в будущем. Важно, чтобы человек не просто фиксировался на каких-либо событиях, а результаты этого отображения включал в механизмы самоконтроля и саморегуляции. Процесс отражения смыслов и принципов действий с их последующим включением в самоконтроль и саморегуляцию деятельности и общения называют рефлексивным механизмом. Если продукты рефлексии используются только для самоконтроля, следования предписанным образцам, значит активизируется контрольная функция рефлексивного механизма, если же в процессе сличения образец подвергается моделированию, изменению, значит, работает конструктивная функция рефлексивного механизма.

Каждый человек обладает своеобразной структурой рефлексивного механизма, которая формируется в течение всей его жизни. Формирование структуры происходит в двух основных видах (предметном и социально-психологическом) и по принципу уровневой организации. То есть освоение высшего уровня рефлексии возможно только при освоения принципа познания на предыдущих.

Следует отметить, что освоение рефлексивного механизма в предметной и в социально-психологической рефлексии идет по встречным направлениям. Так в предметной сфере человек сначала осваивает некие образцы взаимодействия с объектами, которые предлагают ему другие, сверяться с ними, контролировать себя в соответствии с этими образцами, а затем уже может, проанализировав их, начать придумывать свои собственные, конструировать их. В социально-психологической сфере работа рефлексивного механизма несколько отличается. Человек прежде всего познает самого себя, творит, конструирует представление о собственной личности, анализируя свой жизненный опыт, а затем уже учится управлять, контролировать свое взаимодействие с другими людьми, поверяя их во многом самостоятельно сконструированными законами, правилами. Таким образом, в предметной сфере человек движется от применения функции контрольной к конструктивной, в социально-психологической — от конструктивной к контрольной.

Попытка использовать рефлексивный механизм определённого вида определенного уровня не всегда приносит желаемые результаты. Старание, приложенные, чтобы поставить себя в определенную позицию по отношению к ситуации, сопоставить конкретику с имеющимся жизненным опытом может не позволить дать верную ее оценку. Например, рефлексия собственного исполнения должностных обязанностей и дальнейшее сопоставление их с обязанностями, предписанными по контракту, могут привести к заключению, что все выполнено на должном уровне. В данном случае, профессионал, возможно, сумел отстраниться из ситуации и проанализировать, пронаблюдать свои действия со стороны, т. е. применить рефлексию соответствующего уровня. Однако его жизненного опыта для точной оценки собственного профессионализма у него может быть и недостаточно, и оценка соответствия может оказаться неточной. Занять позицию по отношению ситуации — это одно, верно оценить ее — это другое. Точная оценка ситуации способствует успеху, неверная может даже препятствовать ему. Несомненно, повышению адекватности самооценки способствуют как расширение собственного жизненного опыта, так и анализ оценок, которые дают окружающие люди на те же (обязательно) и на другие ситуации (желательно).

Итак, рефлексия как своего рода интеллектуальный прием, который может быть использован для самоконтроля или саморегуляции, может принести определенную пользу, однако положительное влияние применения рефлексии не так однозначно, каким может показаться на первый взгляд. Так склонность к активизации контрольной функции рефлексии в предметной сфере приводит к повышению результативности решения задач любого плана. В то же время применение контрольной

функции социально-психологической рефлексии приносит определенные плоды только при высоком уровне развитии рефлексии данного вида (то есть если использование рефлексии данного уровня приводит к адекватной оценке происходящего). В противоположном случае, средняя частота обращения к социально-психологической рефлексии может служить критерием некоторой неточности в оценках, неуверенности человека при анализе данной сферы. Высокая частота обращения к социально-психологической рефлексии — некий показатель компенсации. Должное внимание к данной сфере позволяет человеку сформировать незаконченные образцы для оценки и повысить уровень собственной эффективности. Ниже приведен опросник, при помощи которого можно определить склонность к активизации определенного вида рефлексии, а также склонность использовать контрольную или конструктивную функцию рефлексивного механизма.

Для диагностики используется методика разработанная автором при проведении диссертационного исследования.

Методика на определение особенностей активизации рефлексии (общей степени рефлексивности, рефлексивности в предметной и социально-психологической сфере и склонности к активизации определенного вида рефлексии)

(модификация 1)

1. Бывает ли, что Вы наблюдаете за своим поведением как бы со стороны, как за поведением третьего лица?
2. Когда Вы осваиваете новое действие, часто ли вы останавливаетесь, чтобы проверить — правильно ли вы все делаете? (например, когда выполняете задание по новой методике или печете новый пирог?)
3. Если вам случается наблюдать за собой, то что вам больше нравится фиксировать:

а) скорее свои ощущения, переживания, оттенки чувств, настроения;

б) скорее конкретные действия, принципы действий, успехи, неудачи, результаты;

Выберите один из пунктов или, если вам не нравится формулировка, придумайте свою.

4. Часто ли Вы наблюдаете за собой со стороны?

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

5. Часто ли вы опаздываете?

а) иногда

б) никогда

6. Когда Вы выполняете знакомое вам дело, часто ли вы перепроверяете свои действия, сверяясь с известным Вам образцом?
7. Часто ли Вам случается подмечать оттенки своего настроения, чувств, ощущений?

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

8. Если бы вам в конце «бурного» дня предложили бы его описать, то Вы бы скорее обратили свое внимание (остановились бы в своем описании) на:

а) конкретных событиях

б) конкретных ощущениях, переживаниях

9. Вам в своей жизни приходилось когда-нибудь лгать?

а) иногда

б) никогда

10. Часто ли вы наблюдаете как бы «со стороны» за теми людьми, с которыми в данный момент общаетесь?

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

11. Бывает ли, что Вы пытаетесь предсказывать реакции разных людей, о которых у вас имеется какое-то представление (но при этом Вы совсем не обязательно знакомы с ними лично) на различные события:

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

12. Случалось ли с Вами, что вы сопоставляли фразы, произносимые вашим собеседником, с ваши общим представлением о нем (чтобы лучше его понять), когда ваш разговор имел обычный характер:

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

13. Ссорились ли Вы когда-нибудь с родителями?

а) иногда

б) никогда

14. Случалось ли Вам делать попытки угадывать реакции знакомых Вам людей на Ваши действия, поступки, слова, на Ваше поведение в целом?

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

15. Бывает ли, что Вы сопоставляете фразы, произносимые Вашим собеседником с Вашим общим представлением о нем, чтобы лучше его понять, когда сам разговор для Вас чрезвычайно значим (близок к выяснению отношению)?

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

16. Если собеседник не понимает объяснение проблемы с Вашей точки зрения, легко ли Вы меняете стиль и конструкцию изложения, стараясь говорить с ним как бы на его языке, если разговор идет о профессиональных вопросах?

а) легко

б) это занимает много времени

в) это почти невозможно

17. Ездили ли Вы когда-нибудь в общественном транспорте без билета?

а) иногда

б) никогда

18. Склонны ли Вы каким-то образом пытаться связывать события конкретного дня с различными событиями, происшествиями из Вашей прошлого опыта?

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

19. По прочтении технического (специального) текста смогли бы Вы легко перейти к изложению его своими словами, внося в пересказ собственные смыслы, штрихи, замечания:

а) легко

б) это займет некоторое время

в) это очень сложно

20. Если собеседник не понимает «ваш язык», ваше изложение вопроса, можете ли Вы легко и быстро изменить стиль и конструкцию изложения, стараясь говорить «его языком», когда Вы обсуждаете жизненные, общечеловеческие проблемы:

а) легко

б) это займет некоторое время

в) это очень сложно

21. Бывало ли, что вы прогуливали занятия (в школе, в институте)?

а) иногда

в) никогда

22. Случалось ли Вам искать связи, аналогии, точки соприкосновения между словами собеседника и вашим представлением о нем, чтобы лучше его понять или подтвердить свои взгляды, выводы относительно данного человека?

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

23. При прочтении гуманитарного текста (научного, художественного, литературного), смогли бы Вы легко и быстро перейти к изложению его своими словами, внося собственные пояснения:

а) легко

б) это займет некоторое время

в) это очень сложно

24. При получении новой информации (например, в чисто профессиональном плане - специальные знания) часто ли вы увязываете ее с уже имеющейся системой профессиональных знаний, со сложившимся профессиональным мировоззрением?

а) часто

б) иногда

в) почти никогда

25. Переходили ли вы когда-нибудь дорогу на красный свет:

а) иногда
б) никогда
26. Если Вы попадаете впросак на экзамене (вдруг в середине ответа Вы понимаете, что преподаватель имел ввиду нечто совершенно другое), склонны ли вы впоследствии переработать весь материал:
а) часто
б) иногда
в) почти никогда
27. Если люди вас удивляют (как приятно, так и неприятно), то есть совершают нечто невписывающееся в ваше представление о них, стараетесь ли вы перестраивать свое представление, связывая моменты из прошлого опыта с вновь появившимся:
а) часто
б) иногда
в) почти никогда
28. Если на предыдущий вопрос Вы ответили близко к «да», то обычно вы:
а) перестраиваете свое прежнее целиком, доверяя больше новой информации
б) стараетесь сгладить произведенное впечатление, продолжая придерживаться прежних взглядов;
29. Вы никогда не шумели в классе, даже когда не было учителя?
а) иногда
б) никогда
30. Случались ли с Вами такие случаи, что вы в своей жизни встречались с людьми, которые своим поведением (внешне, манерами, стилем общения) напоминали бы вам ваших прежних знакомых, казались в каком-то смысле их «двойниками»?
а) иногда
б) никогда
31. Вы всегда все делает так, как Вам говорят?
а) не всегда
б) всегда
32. В том случае, когда Вам предоставляют новые профессиональные знания, стараетесь ли Вы пересечь их с уже имеющимися, находя между ними общие черты, особенности, связи, взаимовлияния?
а) часто
б) иногда
в) никогда
33. Когда вы смотрите кино, склонны ли вы забегая вперед, домысливать фразы, которые могут быть произнесены персонажами, их действия, развитие отношений:
а) часто
б) иногда
в) почти никогда
34. Вы считаете себя: (Вам легче даются)
а) скорее «технарем»
б) скорее «гуманитаром»
35. Вы никогда и ни в чем не делали ошибок:
а) иногда
б) никогда
36. Вам интереснее заниматься:
а) техническими науками
б) гуманитарными
37. Если под успешностью в профессиональной подготовке считать скорее прочные знания, а не оценки (как показатель), то Вы себя скорее считаете:
а) успешным
б) неуспешным
38. Если под успешностью в общении считать умение отстоять свою точку зрения и сохранение дружеских отношений с окружающими, то вы себя считаете скорее успешным :
а) в первом
б) во втором
39. Довольны ли Вы на данном этапе тем профессиональным выборов, который Вы сделали ?
а) да
б) нет
40. Нравится ли вам сам процесс обучения?

Ключи к авторскому опроснику определения особенностей активизации рефлексии

1. Шкала лжи.
Вопросы 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 31, 35 (ответы (Б) — ложь)
2. Степень общей рефлексивности.
Вопросы: 1, 2, 4, 6, 7, 10, 11, 12, 14, 15, 18, 22, 24, 26, 27, 30, 32, 33
За ответы (А) — 2 балла
(Б) — 1 балл
(В) — 0 баллов
3. Степень рефлексивности в предметной области.
2, 6, 24, 32 (контрольная функция)
(А) — 2 балла, (Б) — 1 балл, (В) — 0 баллов;
Вопросы: 3 - (Б) — 2 балла; (А) — 0 баллов;
8 - (А) — 2 балла; (Б) — 0 баллов;
3а. Частота активизации рефлексии в предметной области.
Вопросы 2, 6, 24, 32, 3, 8 (обработка как в пункте 3)
16, 19, 26 (конструктивная функция)
(А) — 2 балла; (Б) — 1 балл, (В) — 0 баллов;
Для определения склонности к определенному виду рефлексии по этой шкале находится отношение общего числа набранных баллов по всем вопросам к общему числу вопросов в шкале;
4. Степень рефлексивности в социально-психологической сфере. Контрольная функция.
Вопросы: 10, 11, 12, 14, 15, 22
За ответы: (А) — 2 балла
(Б) — 1 балл
(В) — 0 баллов
Вопросы 3,30 (А) — 2 балла, (Б) — 0 баллов:
Вопросы 8,28 (Б) — 2 балла, (А) — 0 баллов;
4а. Частота активизации социально-психологической рефлексии.
Вопросы 10, 11, 12, 14, 15, 22 (обработка как в пункте 4)
Конструктивная функция:
За ответы (А) — 2 балла
(Б) — 1 балл
(В) — 0 баллов
Вопрос 28 (А) — 2 балла.

Для определения склонности к определенному виду рефлексии по этой шкале находят отношение общего числа набранных баллов по всем вопросам к общему числу вопросов;

Сопоставляются отношения, полученные при подсчете баллов по третьей и четвертой шкалам. Если большим оказывается отношение по третьей шкале — испытуемый склонен к предметному виду рефлексии; если по четвертой — испытуемый склонен к социально-психологической рефлексии.

Интерпретация полученных данных:

Склонность к предметной рефлексии в большей мере связана с адекватностью межличностной и внутриличностной рефлексии. То есть склонность анализировать способы решения задач может рассматриваться как косвенный показатель более высокого уровня развития социально-психологической рефлексии. Фактически, это означает, что человек, обращающийся в затруднительных для него ситуациях к анализу содержания действий, а не их назначения, смысла, на самом деле адекватнее этот самый смысл себе представляет.

Напротив, склонность к рефлексии в социально-психологической сфере связана с меньшей адекватностью всех уровней личностной рефлексии и зацикленностью на использовании контрольной функции рефлексии в ситуации, когда необходима функция конструктивная.

На основе полученных данных был сделан вывод о защитной функции склонности рефлексии в социально-психологической сфере. Данный защитный механизм — есть вид рационализации, а выражается он в прибегании к постоянному подтверждению собственных рефлексивных ожиданий или фиксации на определенном отношении к ситуации взамен перехода к предметно-рефлексивной позиции по отношению к собственной деятельности.

Склонные к предметной рефлексии также чаще демонстрируют активизацию конструктивную функцию предметной рефлексии (то есть такие тестируемые предпочитают при возникновении проблем в познавательной и созидательной деятельности не контролировать и перепроверять используемые отработанные приемы, а конструировать самостоятельно новые).

Глава 3. ТВОРЧЕСТВО В РАЗВИТИИ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ

Процесс самопознания, поиска смысла жизни является творческим, ибо обретаемые в нем ценности носят индивидуальный, конкретный характер. Эти ценности не могут быть привнесены в душу человека извне, они рождаются в нем и становятся источником новых поисков и открытий.

Творчество определяется в психологии как деятельность, порождающая новые материальные и духовные ценности. Отличительными чертами творческой деятельности являются неповторимость, оригинальность и общественно-историческая уникальность. В творчестве выражается глубокое личностное начало, без которого немыслим предмет творчества.

Творчество в широком смысле (как выполнение чего-либо общественно полезного) раскрывает потребность личности в самовыражении, самоактуализации и расширении своих созидательных возможностей. В творчестве человек ощущает себя поистине самим собой.

Считается, что творческая деятельность складывается из *творческого выражения, творческой позиции* и *творческой продукции.* В творческом выражении человек отвечает на вызовы окружения, стремясь при этом выразить свои взгляды, мотивы и чувства в своей повседневной деятельности. Творческая позиция означает открытый, гибкий и самостоятельный способ реагирования на окружающую действительность. Творческая продукция — это то, что человек в течение творческого процесса создает, такое сочетание ранее известных вещей, которое для него является новым.

Что же характерно для творческой личности? Во-первых, чувство нового, она способна оценивать ситуации и видеть возможности для развития. Во-вторых, самобытность, склонность к риску. У такого человека есть уверенность для развития необычных идей, его мысль гибка и способна к трансформации. В-третьих, самостоятельность, терпимость к неустойчивым ситуациям и способность выдвигать альтернативные предложения и оценки независимо от авторитетов. В-четвертых, творческий человек обладает широким диапазоном мышления. Он способен быстро предложить множество идей, выдвигать комплексные решения. Он умеет отсеять существенное от несущественного, он реален. Творческий человек принимает и передает информацию. Он занимает прямую, непредвзятую позицию, обладает позитивным любопытством и умеет слушать. Очень важными качествами творческого человека являются воля, четкость собственных взглядов и мотивация целей.

Как же происходит творческий поиск? Наиболее характерными его этапами при решении самых разнообразных проблем являются:

1. *Подготовка.* Включает формулировку проблемы и сбор фактов. Исходным моментом творческой деятельности является обнаружение какой-то потребности, трудности, неисправности или недостатка. С этого момента проблема начинает интересовать и занимать нашу мысль. Творческий человек при этом становится беспокойным, идеи теснятся в его голове. С точки зрения дальнейшего продвижения в решении проблемы важно поставить правильные вопросы, чтобы в процессе уточнения проблемы все встало на свои места.

Анализ проблемы и сбор фактов. Собираются все сведения и наблюдения, касающиеся данной проблемы. Потребности, неисправности или недостатки анализируются со всех точек зрения. Одновременно выясняется, как эта или аналогичная проблема решены в какой-то другой области, в других организациях и странах. Многие способы решения проблемы могут быть перенесены из одних условий в другие, из одной области науки в другую. Есть и уникальные способы решения, применимые только в определенных условиях.

2. *Выдвижение идей.* Чем больше выдвинуто идей, тем на более высокое качество мы вправе рассчитывать. Это подтверждают и практические наблюдения. Так, из всех идей, выдвигаемых в области промышленности, только 15% принимается к сведению и совсем ничтожная доля из них внедряется. Таким образом, чтобы найти пригодную идею, мы нуждаемся в большом их количестве. Идеи, как правило, вначале не связаны между собой логически. Правда, иногда уже на стадии выдвижения идей просматриваются конечные результаты. Такая идея становится как бы путеводной звездой и рабочей гипотезой. Часто вначале высвечивается целое, а позже дорабатываются детали. Свободное выдвижение идей часто выглядит детской забавой, игрой, из-за чего многим это кажется пустой тратой времени. Однако многочисленные исследования показывают, что тот, кто выдвигает в два раза больше идей, получает в два раза больше хороших и необычных идей.

3. *Созревание и озарение.* Обдумывание проблемы и выдвижение идей не всегда сразу приводят к результату. В таком случае надо на некоторое время отвлечься от задачи и заняться чем-либо другим.

Несмотря на это, постоянно происходит продвижение вперед, хотя мы этого не осознаем отчетливо. Наш мозг непрестанно занят проблемой, она может прийти нам в голову где угодно: на прогулке, при выполнении повседневных работ; созревать, как говорят, на интуитивном уровне.

Все это происходит в пограничных с сознательным мышлением областях, в стороне от фокуса мышления. Поэтому проблему легко связать даже с далекими на первый взгляд идеями. В этом заключается значение созревания решения, оно составляет значительную долю творческого процесса и требует достаточного количества времени. Нахождение же самого решения, или озарение, само по себе не требует вообще никакого времени.

4. *Принятие решения, его осуществление и контроль.* В процессе выдвижения идей мы стремимся быть максимально некритичными, так как критика сковывает процесс творческого выдвижения идей. В то же время на этапе оценки и принятия решения надо быть критичным, посмотреть на свою работу со стороны, оценивая ее с точки зрения поставленной цели.

Большое значение для творческого процесса имеет замысел как идея, цель, разумное основание.

Замысел — это та реальность, которая дается другим людям в постижение, понимание.

Порожденный одним человеком в творческом процессе, замысел потенциально принадлежит всем, кто его постигает. Таким образом, автор замысла вступает во взаимодействие с другими людьми — реализуется социальная сущность индивидуальности, происходит ее движение, отношение, развитие.

В связи с этим важно различать *понятия замысла и смысла.* Замысел — всеобщ и абстрактен, смысл — единичен и конкретен. Замысел — для всех и ни для кого в отдельности. Смысл — это схватывание замысла отдельным человеком и конкретизация его содержания в результате соотнесения с индивидуальным опытом.

Как нет универсального смысла жизни, так нет и универсального смысла художественного произведения. Его замысел, порожденный автором, является средством самовыражения автора, а смысл произведения заключается в том, чтобы донести замысел автора до человека, осваивающего произведение. Отсюда видно, что творческий процесс всегда многосубъектен, в нем всегда состоится трансляция одного человека в других людей, своеобразное продление «себя в других». Именно этот скрытый психологический смысл творчества образует его притягательную силу: люди интуитивно чувствуют свое более высокое предназначение и стремятся в творчестве продлить свое бытие за счет транслирования себя в других.

Творческий потенциал индивидуальности — это совокупность ее свойств, состояний и способностей, набор средств и приемов, применяемых в решении творческих задач.

Базовой составляющей творческого потенциала являются специальные знания, широта кругозора, а также внутренняя и внешняя готовность к творчеству. Без начальных специальных знаний трудно рассчитывать на эффективный творческий процесс. Иногда для решения какой-либо задачи необходимо просто «подтянуть» базовые знания. При этом задача из разряда творческих может перейти в разряд алгоритмических. Подлинное творчество связано с замыслом, и для его зарождения и раскрытия базовые знания тоже необходимы. Они служат основой для осознания меры противоречия между возможностью и задачей. Но творческий процесс значительно затрудняется без расширения кругозора и накопления информации в смежных областях, ибо часто творческие задачи решают на неосознанном уровне, пользуясь знаниями из других областей. При отсутствии знаний противоречие воспринимается как пропасть, возникает чувство страха, ощущение невозможности решения задачи. При этом творчество изначально блокируется. При наличии определенного объема знаний противоречие в творческой ситуации переживается как *тревога,* являющаяся *«пусковым механизмом»* творческого процесса.

Вдохновение — важнейшая сторона творческого потенциала личности, характеризующаяся подъемом, концентрацией творческих сил индивидуальности. Способность сконцентрировать творческие силы определяется как внутренняя готовность к творчеству. Механизм такой концентрации, по-видимому, состоит в смещении сознаваемого в подсознание и надсознание для создания базы творчества.

Большое значение для творчества имеет также *внешняя готовность к* нему. Под внешней готовностью подразумевается такое состояние субъекта, которое обеспечивает наиболее благоприятную реализацию его *личностных* качеств, связанных с социальными отношениями. Внешняя готовность к творчеству — важная часть творческого потенциала индивидуальности, включающего чувство долга, ответственность, совесть.

Именно поэтому творческая ситуация переживается человеком с богатым творческим потенциалом

как эмоциональная.

Другим важным компонентом творческого потенциала является способность к *импровизации.* Импровизация на фоне вдохновения рождается как бы из ничего, из смутной потребности творческого самоосуществления. Вместе с тем, существует ряд приемов импровизирования, например: перебор случайных возможностей (в математике, планировании и т. п.), поиск ассоциативной доминанты (в познании, понимании чего-либо), создание художественного образа (в поэзии) и т. п.

Определяющим признаком импровизации является внезапность, озарение, когда цели и средства решения задачи появляются одномоментно. Второй ее признак — ассимилирование посторонней идеи, превращение ее в свою насущную. Третий признак импровизации — инверсия, опережение реализации намерения, когда рука сама ведет мысль; эскизы или формулы появляются на бумаге прежде, чем они оформились в голове.

Способность к опережающему отражению и импровизации — важный компонент творческого потенциала. Парадокс отражения состоит в том, что желание субъекта реализуется раньше, чем он успевает его осознать. Творчески работающий инженер или архитектор не только получает то, чего желает, но и желает того, что у него получается.

Творческий потенциал инженера развивается в процессе гуманитарного и профессионального обучения, в результате развития способности обобщения, роста самосознания, опыта, объема деятельности, инициативы и самостоятельности.

Творческий потенциал обогащается способностью к саморегуляции, пластичности в выборе целей и методов их достижения, независимостью, умением управлять чувствами, способностью к сопереживанию. Все эти свойства индивидуальности входят в содержание творческой одаренности.

В древнегреческой мифологии Аполлон был богом рассудка, здравого смысла, порядка, ясности, логики. Дионис был богом безрассудства, воображения, творчества — всего хаотического и необузданного, что есть в человеческой натуре. В одной из трагедий Эврипида поклонник Аполлона непочтительно отозвался о Дионисе и был тут же разорван на части разъяренными вакханками. Так в аллегорической форме был выражен взгляд, согласно которому разум и творческие способности противостоят друг другу. А так ли это на самом деле? Постараемся ответить на этот вопрос.

Немало исследователей изучали взаимосвязь между творческими и интеллектуальными способностями. Исследования утвердили несколько фактов. Приведем из них главные.

1. Для всякого развития творческих способностей необходим такой уровень умственного развития, который был бы несколько выше среднего. Иначе говоря, хотя это и разные способности — творческие и интеллектуальные, тем не менее без какой-то базы обучаемости, без хорошей интеллектуальной основы высокое развитие творческих способностей невозможно.

2. После достижения этого достаточно хорошего уровня интеллектуальности дальнейшее ее увеличение никак не сказывается на развитии творческих способностей. То есть, по достижении необходимого уровня оснащенности знаниями для творческой деятельности несущественно, каков уровень интеллектуальности. Человек с индексом интеллекта (IQ) в 150 единиц может быть менее творческим, чем человек с коэффициентом интеллекта в 125 единиц.

3. Но это отсутствие связи обнаружено лишь до определенного уровня. Когда интеллект очень высок (170-180 единиц), то иногда снова, как и в случае недостаточного развития, создается препятствие для нормального развития творческих способностей. И связь снова становится отрицательной. «Высоколобые» интеллектуалы, энциклопедисты сравнительно редко бывают очень творческими людьми. И это понятно: такой уровень интеллекта, как правило, возникает при ярко выраженной направленности на обучение, усвоение. Откуда же при такой гипертрофированной направленности на готовое знание взяться креативности?

Таким образом, связь между интеллектуальностью и креативностью есть, но весьма непростая. Не стоит считать, что науке и даже искусству нужны исключительно творческие люди. Нет, нужны и «хранители огня», передающие опыт поколений, умеющие точно и бережно этот опыт зафиксировать, усвоить и без искажений передать. Канадский психолог Г. Селье, описывая различные типы ученых, наряду с творцами, генераторами идей с неменьшим уважением описывал и ученых-энциклопедистов, систематизаторов, ученых-критиков и других. Без них развитие науки, как это очевидно, невозможно.

А можно ли развить способность к творчеству?

Творческие способности

«Способности взывают к своему использованию и прекращают взывать, лишь когда используются хорошо».

Абрахам Маслоу

Каждый день люди совершают массу дел: маленьких и больших, простых и сложных. И каждое дело — задача, то более, то менее трудная. Но при всем их разнообразии, все дела можно разделить на старые, уже известные, и новые. Как решать старые задачи (будь то профессиональные, учебные или бытовые), каждому хорошо известно. Мы выполняем их подчас даже машинально. Например, шофер, продолжая вести машину, объявляет остановки, разговаривает. Но при возникновении какой-то непредвиденной ситуации (будь то поломка или неожиданный случай на дороге) возникает новая задача и, хотя она не очень сложная, ее можно отнести к творческим.

Диапазон творческих задач необыкновенно широк по сложности — от решения головоломки до научного открытия, но суть их одна: при их решении находится новый путь или создается нечто новое, то есть происходит акт творчества. Вот здесь-то и требуются особые качества ума, такие, как наблюдательность, умение сопоставлять и анализировать, комбинировать, находить связи и зависимости, закономерности и т. д. — все то, что в совокупности и составляет творческие способности. Рассмотрим основные качества подробнее.

Конвергентное и дивергентное мышление. Существуют два способа, две стратегии поисков решения той или иной проблемы. Американский психолог Дж. Гилфорд, обобщая проведенные в этом направлении исследования, выделил два типа мышления: *конвергентное,* необходимое для нахождения единственно точного решения задачи, и *дивергентное,* благодаря которому возникают оригинальные решения.

Поясним на примере. Одни люди полагают, что существует единственно верное решение, и пытаются найти его с помощью уже имеющихся знаний и логических рассуждений. Все усилия концентрируются на поиск единственно правильного решения. Такое мышление называется конвергентным. Другие, напротив, начинают искать решение по всем возможным направлениям с тем, чтобы рассмотреть как можно больше вариантов. Такой «веерообразный» поиск, чаще всего приводящий к оригинальным решениям, свойственен дивергентному мышлению.

К сожалению, почти все наше обучение направлено на активизацию именно конвергентного мышления. Подобный уклон в педагогике — бич для творческого человека. Например, известно, что А. Эйнштейну и У. Черчилю учиться в школе было трудно, но не потому, что они были рассеянными и недисциплинированными, как считали учителя. На самом деле это было далеко не так, но преподавателей просто-напросто раздражала их манера не отвечать прямо на поставленный вопрос, а вместо этого задавать какие-то «неуместные» вопросы вроде «А если бы треугольник был перевернутым?», «А если заменить воду на ... ?», «А если посмотреть с другой стороны»» и т. п.

Творческим людям обычно свойственно дивергентное мышление. Они склонны образовывать новые комбинации из элементов, которые большинство людей используют определенным образом, или формировать связи между двумя элементами, не имеющими на первый взгляд, ничего общего. Попробуйте придумать какой-нибудь рисунок на основе кружочка. Ну, что Вам приходит в голову?, Человек?, Помидор? Луна? солнце? вишня... Это стандартные ответы, которые дает большинство. А как насчет «куска сыра "Чедер"» или «следа неизвестного животного», или «стаи вирусов под микроскопом в капле воды». Это уже нестандартно. Иначе говоря, это творческие ответы.

Зоркость в поисках проблем. Весенним утром 1590 г. на знаменитую Пизанскую башню поднялся человек с чугунным ядром и свинцовой мушкетной пулей в руках. Оба предмета он сбросил с башни. Его ученики, стоявшие внизу, и сам он, глядя сверху, удостоверились, что брошенные им ядро и пуля коснулись земли одновременно. Звали этого человека Галилео Галилей.

В течение двух тысяч лет, со времен Аристотеля, существовало убеждение, что скорость падения тела пропорциональна весу. Оторвавшийся от ветки сухой листок опускается медленно, а налитый плод камнем падает на землю. Это видели все. Но ведь не раз приходилось видеть и другое: две глыбы, сорвавшиеся со скалы, достигают дна ущелья одновременно, несмотря на разницу в размерах. Однако этого никто не замечал, потому что смотреть и видеть — совсем не одно и то же.

В потоке внешних раздражителей люди обычно воспринимают лишь то, что укладывается в «координатную сетку» уже имеющихся знаний и представлений; остальную информацию бессознательно отбрасывают. На восприятие влияют привычные установки, оценки, чувства, а также

приверженность к общепринятым взглядам и мнениям. Способность увидеть то, что не укладывается в рамки ранее усвоенного, — это нечто большее, чем просто наблюдательность. Эта свежесть взгляда и «зоркость» связаны не с остротой зрения или особенностями сетчатки, а являются качеством мышления, потому что человек видит не только с помощью глаза, но главным образом с помощью мозга.

Еще А. Эйнштейн утверждал, что «сможете ли вы наблюдать данное явление, будет зависеть от того, какой теорией вы пользуетесь. Теория определяет, что именно можно наблюдать». А великий Г. Гейне заметил, что «каждый век, приобретая новые идеи, приобретает и новые глаза».

Опыт Галилео Галилея ошеломляюще прост: ни хитроумных приспособлений, ни специальных устройств. Забраться на крышу и сбросить два груза разного веса мог всякий, но никому не приходило это в голову на протяжении 19 веков. Галилей увидел проблему там, где для других все было ясно, освящено авторитетом Аристотеля и двухтысячелетней традицией. Галилей усомнился в аристотелевской механике. Отсюда и возникла идея опыта. Результаты эксперимента не были для него неожиданными, а лишь подтвердили уже складывающуюся гипотезу о независимости ускорения свободного падения от массы падающего тела.

И все-таки суждение Эйнштейна нельзя абсолютизировать. Он подметил особенность познания, которая не исчерпывает собою все закономерности этого процесса.

Наблюдения психологов показывают, что при восприятии зрительных образов устанавливаются связи между воспринятыми признаками и словами, т. е. происходит так называемая вербализация зрительного опыта. Скорее всего именно вербализация определяет минимальную порцию, воспринимаемую как информационная зрительная единица. Наблюдения антропологов подтверждают такой взгляд. Обнаружено, что североамериканские индейцы из племени хопи, в языке которых есть слово «зеленый», но нет слова «голубой», не в состоянии отличить зеленый цвет от голубого. Но те из них, кто владеет английским языком, прекрасно различают эти два цвета.

Вероятно, прежде чем обнаружить что-нибудь новое, не замечаемое другими наблюдателями, нужно сформировать соответствующее понятие. Чаще всего оно формируется с помощью слов. Могут быть использованы и другие информационные коды.

Для развития зоркости в поисках проблем важно научится анализировать проблемную ситуацию. Легче всего эту способность формировать в заданиях, где нужно переранжировать выделенные факторы ситуации (то есть расположить по степени важности).

Способность к свертыванию мыслительных операций. В процессе мышления нужен постепенный переход от одного звена в цепи рассуждений к другому. Иногда из-за этого не удается мысленным взором охватить всю картину целиком, все рассуждение от первого до последненго шага. Однако человек обладает способностью к свертыванию длинной цепи рассуждений и замене их одной обобщающей операцией.

Процесс свертывания мыслительных операций — это лишь частный случай проявления способностей к замене нескольких понятий одним, к использованию все более емких в информационном отношении символов. Существует мнение, что лавинообразный рост научной информации приведет в конце концов к замедлению темпов развития науки. Прежде чем начать творить, придется очень долго овладевать необходимым минимумом знаний. Однако накопление научной информации отнюдь не привело к замедлению или прекращению научного прогресса. Угнаться за ним удается отчасти благодаря способности человеческого ума к свертыванию. Используя все более абстрактные понятия человек непрерывно расширяет свой интеллектуальный диапазон.

Например, чтобы научиться арифметическому делению, в средние века требовалось закончить университет. Да еще не всякий университет мог научить этой премудрости. Нужно было непременно ехать в Италию. Математики в этой стране добились большого искусства в делении. Если вспомнить, что в те времена пользовались римскими цифрами, то станет ясно, почему деление миллионных чисел было доступно лишь бородатым мужам, посвятившим этому занятию всю жизнь.

С введением арабских цифр все переменилось. Точнее, дело не в самих цифрах, а в позиционной (в данном случае десятичной) системе счисления. Теперь девятилетние школьники с помощью простейшего набора правил (алгоритма) делят и миллионные, и миллиардные числа. Объем смысловой информации остался тем же, но более совершенное символическое обозначение позволяет провести обработку быстро и экономно.

Экономное символическое обозначение понятий и отношений между ними — важнейшее условие продуктивного мышления.

Четкое и сжатое символическое обозначение не только облегчает усвоение материала. Экономная запись уже известных фактов, лаконичная форма изложения разработанной теории — необходимая предпосылка дальнейшего продвижения вперед, один из существенных этапов прогресса науки. Ввести новый элегантный способ символизации, изящно изложить известный метод — такая работа тоже носит творческий характер и требует нестандартности мышления.

В развитии этого свойства очень помогает отгадывание, а затем и придумывание разных загадок, головоломок и т. п.

На первом этапе можно рассмотреть логические задачи, в решении которых поможет символическая запись. Например: Пять девушек — Вера, Таня, Надежда, София и Любовь пригласили Семёна в гости к себе в общежитие. Придя в общежитие Семён увидел коридор и шесть комнат, которые были расположены следующим образом:

1	2	3	4	5	6

Семёну известно, что Вера занимает одну из трех первых комнат, Таня живет между Верой и Любовью, комната Веры находится посредине между комнатами Софьи и Надежды, и, что Надежда — соседка Тани. Ответьте на следующие вопросы:

Если предположить, что Таня живет в комнате 5, то какая комната пустует?

Если предположить, что Любовь живет в комнате 5, то какая тогда комната пустует?

Если в комнате 5 никто не живет, то в какой комнате живет Вера? Люба? Таня?

Способность к переносу опыта. В 1903 г. братья Райт построили аэроплан. Но оставалась неразрешенной одна проблема: они не знали, как стабилизировать положение летательного аппарата после поворота в воздухе. Решение пришло, когда братья наблюдали за полетом птицы — сарыча. Они сделали крылья, задний край которых можно было загибать — прообраз современного закрылка.

Разумеется, перенос не обязательно осуществляется с «биологического объекта» — аналогии могут быть обнаружены где угодно.

В древнем Египте поднимали воду на поля с помощью непрерывно вращающейся цепи с ведрами. В 1783 г. англичанин О. Эванс использовал эту идею для транспортировки зерна на мельницах. Он совершил «перенос по аналогии» от жидкости к твердому телу. Аналогия простая, но в течение тысячелетий ее никто не замечал.

Весьма существенна способность применить навык, приобретенный при решении одной задачи, к решению другой, т. е. умение отделить специфическое «зерно» проблемы от того неспецифического, что может быть перенесено в другие области. Это по сути способность к выработке обобщающих стратегий. Перенос опыта — один из самых универсальных приемов мышления и способность к переносу — важное условие продуктивного творчества.

Широко распределенное внимание повышает шансы на решение проблемы: «Чтобы творить — надо думать около». По аналогии с боковым зрением английский врач Э. де Боно назвал боковым мышлением способность увидеть путь к решению, используя «постороннюю» информацию. Широко известны примеры такого мышления: И. Ньютон и упавшее ему на голову яблоко, которое помогло открыть закон притяжения. Архимед и золотая корона. Лежа в ванне, Архимед нашел способ сравнения объемов различных тел. Что, в свою очередь, послужило толчком к кропотливому труду по изучению условий плавания тел, результатом которого и явился впоследствии знаменитый закон гидростатики,

Боковое мышление оказывается действенным и помогает найти решение проблемы при одном непременном условии: проблема должна стать устойчивой целью деятельности, стать доминантной.

Идея доминантного очага, или доминанты, принадлежит академику А. А. Ухтомскому. Возникла эта идея из эксперимента. У собаки вырабатывали условный рефлекс на отдергивание задней лапы — для этого сочетали удар по этой лапе со звуком метронома. Затем кусочек фильтровальной бумаги, смоченной раствором стрихнина, помещали на ту часть коры мозга, которая служит «корковым представительством» левой передней лапы в передней извилине. И когда вновь зазвучал метроном, левая передняя лапа сгибалась сильнее, чем задняя. Очаг, возбужденный химическим агентом (стрихнин), стал доминантным. Все раздражители притягивались к нему. Они вызывали уже не ту реакцию, которую вызывали раньше, а ту, которая связана с доминантным очагом.

Ухтомский выделил два основных свойства доминанты: относительно повышенную возбудимость группы нервных клеток, благодаря которой суммируются раздражители, приходящие из разных источников, и стойкую задержку возбуждения после исчезновения раздражителей. Доминантой,

притягивающей к себе все внешние раздражители, могут стать понятие, представление, мысль, проблема. Любопытно напомнить по этому поводу наблюдения Ч. Дарвина: «...музыка обычно заставляет меня напряженно думать о том, над чем я в настоящий момент работаю». Математику Л. Лагранжу идея вариационного исчисления пришла в голову, когда он слушал орган в церкви Сан Франческо ди Паола в Турине.

Способность мозга формировать и длительно удерживать в состоянии возбуждения нейронную модель цели, направляющую движение мысли, есть, по-видимому, одна из составных частей таланта.

Готовность памяти. Попробуйте решить задачу: пустая комната. На подоконнике лежат плоскогубцы, а с потолка свисают две бечевки; требуется связать их концы. Но длина каждой бечевки меньше расстояния между точками прикрепления.

Проанализируйте, как Вы решали эту задачу. Логических цепочек, при ее решении может быть несколько, но в любом варианте необходимо вспомнить о свойствах качающегося груза и соотнести эти знания с задачей. (Решение состоит в том, что к концу одной из бечевок нужно привязать плоскогубцы и устроить маятник.) Преимущество при решении получит не тот, у кого эрудиция богаче, а тот, кто быстрее извлечет из памяти необходимую информацию. В таких случаях говорят о сообразительности, но одной из ее составляющих служит готовность памяти выдать нужную информацию в нужную минуту.

О памяти иногда говорят пренебрежительно, противопоставляя ее мыслительным способностям. Существует множество баек о рассеянных профессорах и т. п. Но слова «плохая память» слишком расплывчаты. Память включает в себя способность запомнить, опознать, воспроизвести немедленно или с отсрочкой. Когда человек решает проблему, он может рассчитывать лишь на ту информацию, которую в данный момент воспринимает и которую сумеет извлечь из памяти.

Существенное значение при этом имеют форма записи, классификация, система адресов и система поиска. Представим машину, в которую заложена информация обо всех возможных предметах, различных по форме, цвету, вкусу, запаху и т. д. Требуется выяснить, существует ли предмет, обладающий одновременно четырьмя свойствами, — круглый, тяжелый, зеленый, сладкий. И если существует, то что это за предмет? Можно перебрать все круглые предметы, проверить их по признаку цвета. Затем все круглые и зеленые проверить по вкусу. Наконец, все круглые, зеленые и сладкие проверить по весу — и найти арбуз. Можно действовать по-другому: хранить информацию, уже классифицированную по сочетанию признаков, т. е. иметь справочные данные о том, какие предметы круглые и сладкие, зеленые и тяжелые и т. д. Но и такой вариант записи в мозгу мало вероятен. Вероятнее всего — ассоциативная сеть. Арбуз связан с понятием «круглое», «сладкое», «зеленое» и т. д. с того момента, как в мозгу сформировалось понятие «арбуз».

Интуитивные мгновенные решения задачи возможны потому, что имеется большое число ассоциативных связей, обеспечивающих быстрый доступ к нужной информации.

Готовность памяти можно тренировать, например, играя в такую игру:

Вспомни или представь себя на пляже, постарайся увидеть длинные волны, набегающие на берег, услышать, как они, откатываясь назад в море, шуршат по гальке, представь, как ты входишь в волну и растворяешься в ней, Ты сам стал волной. Ты с силой накатываешься на берег и, кувыркаясь разлетаешься на тысячу мелких брызг, становишься пеной, убегаешь обратно и, набираясь сил, вновь обрушиваешься на берег.

Ты чувствуешь песок, камни, видишь пляж. Вот тот, кем ты был до перевоплощения в волну, решил искупаться. Он разбегается и прыгает в море ...

Опишите, что необычного Вы чувствуете, когда видите себя со стороны?

Цельность восприятия. Этим термином обозначают способность воспринимать действительность целиком, не дробя ее (в отличие от восприятия мелкими независимыми порциями). На эту способность указал И. П. Павлов, выделив два основных типа высшей корковой деятельности — художественный и мыслительный: «Жизнь отчетливо указывает на две категории людей: художников и мыслителей. Между ними резкая разница. Одни — художники во всех их родах: писатели, музыканты, живописцы и т. д. — захватывают действительность целиком, сплошь, сполна, живую действительность, без всякого дробления, без всякого разъединения. Другие — мыслители — именно дробят ее и тем как бы умерщвляют ее, делая из нее какой-то временный скелет, и затем только постепенно, как бы снова собирают ее части и стараются их таким образом оживить, что вполне им все-таки и не удается».

Деление на мыслителей и художников связанно с преимущественным участием правого или левого полушарий в психической деятельности человека. Такое наблюдение сделал еще в 1864 г. английский

невропатолог Х. Джексон. В настоящее время существуют доказательства роли левого полушария в аналитическом мышлении, в котором главенствуют речь и логика. Правое же полушарие доминирует в восприятии, когда требуется объединить одновременно или последовательно воспринимаемые элементы в нечто целое. Например, функции правого полушария имеют отношение к восприятию музыкальных образов (объединение последовательности звуков в мелодию); левое же полушарие имеет прямое отношение к чтению нот.

И. П. Павлов пришел к делению на художественный и мыслительный типы, наблюдая за детьми; именно у них он впервые заметил художественный тип восприятия, без выделения деталей. И не удивительно: когда вторая сигнальная система еще слаба, каждый ребенок «правополушарный»: воспринимает мир в образах, а не аналитически. С годами вторая сигнальная система крепнет, возрастает роль левого полушария.

Таким образом, термины «левополушарный» и «правополушарный» не следует понимать буквально. Работают оба полушария, но одно из них доминирует в отношении тех или иных функций, создавая преимущественно художественный или преимущественно мыслительный тип корковой деятельности.

«Мыслитель» как тип высшей нервной деятельности — отнюдь не идеал ученого. Разумеется, в науке необходимы дотошные собиратели и регистраторы фактов, аналитики и архивариусы знаний. Но в процессе творческого мышления нужна способность оторваться от логического рассмотрения фактов, чтобы соединить элементы мысли в новые системы образов. Без этого не удается взглянуть на проблему свежим взглядом, увидеть новое в давно привычном.

Способность восприятия образов и манипулирования ими — важнейшая способность мозга, поэтому поговорим о ней подробнее. Единственный установленный опытом канал, по которому идут к человеку сведения об окружающем мире, — органы чувств. А способ передачи сведений из органов чувств в мозг — нервные импульсы. Частотная модуляция импульсов — вот способ передачи всего многообразия сведений о мире в мозг.

Импульсы идут по многочисленным проводящим путям — и от разных органов чувств, и от данного органа чувств по разным волокнам. Пространственное и временное суммирование импульсов, возбуждение и торможение в коре головного мозга — это физиологическая основа человеческого мышления.

Однако обработка и суммирование импульсов — это еще не мышление. Необходимо формирование пространственных и временных конфигураций импульсов, в которых отсеивается шум и выделяется структурная постоянная. Она лежит в основе образов. С этого уровня начинается мышление.

Способность опознавать образы — одно из фундаментальных свойств мозга. Его биологическое значение очевидно. Для того чтобы выжить в борьбе за существование, животное должно одинаково реагировать на сходные объекты независимо от индивидуальных различий. (Так, заяц должен одинаково распознавать всех волков).

Человек распознает напечатанное слово независимо от типа шрифта, цвета, размеров букв и т. д. Слова распознаются на слух независимо от громкости, высоты и тембра произносящего голоса. Физические характеристики сигналов могут варьироваться в широких пределах; нейрофизиологические события в мозгу при этом тоже неодинаковы. Но в коре существует механизм, который выделяет образ, лежащий за всеми меняющимися зрительными, слуховыми и другими раздражителями. Реализуемая таким способом обработка информации есть содержательная сторона мышления.

Одни и те же физиологические процессы могут передавать различное содержание. В античном мире грозу объясняли гневом Зевса; мы считаем ее проявлением атмосферного электричества. Между тем нет оснований думать, что физиологические процессы у эллинов и наших современников чем-то отличаются. Различие проявляется не на уровне обработки импульсов; оно начинается с формирования образов и возрастает на более высоких иерархических уровнях абстракции.

Физиологической основой образа служит нейронная модель или совокупность нервных клеток и их связей, образующих сравнительно устойчивую во времени группу. Любое событие, происходящее во внешней среде и воспринятое человеком, моделируется в коре его мозга в виде какой-то структуры. При этом предполагается соответствие между реальными объектами и их моделями в нервной системе, т. е. *код.* Это — одно из условий объективности познания (мы опознаем предметы, даже если видим их в необычном ракурсе). Возникающие при этом нейронные узоры возбуждения неидентичны, т. е. совпадают не всеми своими элементами. Но в них может быть выделена постоянная структура, которая позволяет опознать объект по вероятностному совпадению возбужденных нейронов. Выделяют два вида структур: пространственные и временные. Музыкальная мелодия имеет временную структуру; та

же мелодия в нотной записи — пространственную. Напечатанная книга имеет пространственную структуру, а при чтении ее вслух — временную.

Казалось бы, между буквой и ее фонетическим звучанием нет ничего общего. Но произнесеный и напечатанный тексты тождественны в информационном плане (если пренебречь той информацией, которая передается интонациями). Очевидно, они имеют структурное сходство. Именно в таком смысле можно говорить о сходстве структуры нейронной модели со структурой отражаемого объекта. На уровне отдельных элементов модели вполне достаточно однозначного соответствия. Но на уровне модели непременно имеет место структурное сходство, или изоморфизм модели. Модель предмета может быть уменьшенной или увеличенной копией объекта, сделанной из другого материала, работать в ином масштабе времени. Если речь идет о модели изменяющегося объекта, то в ней нужно определить функциональные особенности, закономерности изменения и развития. Модель в мозге — это, по сути, информация, обрабатываемая особым образом. Совершенно одинаковые нервные импульсы, группируясь во времени и пространстве, образуют модели все возрастающей сложности, отражающие действительность все более полно, бесконечно приближаясь к ней, но никогда ее не исчерпывают.

Создание нейронной модели отвечает тому, что принято именовать формированием представления. Движение возбуждения и торможения, их переход с одной модели на другую — это материальный базис процесса мышления.

Развивать эту способность можно с помощью простой игры: нужно взять обыкновенную открытку и разрезать ее по произвольно нарисованным плавным линиям. В этой игре нужно научиться придумывать, на какие предметы похож контур отрезанного края открытки, но делать это нужно с закрытыми глазами.

Сближение понятий. Следующее слагаемое творческой одаренности — легкость ассоциирования и отдаленность ассоциируемых понятий, «смысловое расстояние» между ними. Эта способность проявляется, например, в синтезе острот. Еще А. С. Пушкин отметил, что «остроумием называем мы не шуточки, столь любезные нашим веселым критикам, но способность сближать понятия и выводить из них новые и правильные заключения».

Мышление оперирует сведениями, предварительно организованными и упорядоченными (отчасти еще в процессе восприятия). Ассоциированные между собой образы и понятия — та конкретная форма, в которой они сохраняются в памяти. Характер ассоциативных связей обуславливает, ограничивает и предопределяет ход мыслительного процесса, взаимодействуя с текущими восприятиями.

Исследования подтвердили это положение. А. Н. Лук описывает следующий эксперимент: опыты заключались в том, что испытуемым предлагали прослушать фразы, записанные не магнитофонной пленке. Одно из слов каждой фразы сопровождались шумом, так что разобрать его с первого раза было невозможно, Приходилось прослушать запись несколько раз.

Фразы были двух типов: разумные и нелепые. Пример первого типа — «из окна падал свет». Пример второго типа — «на тарелке лежал бегемот». Слова «окно» и «бегемот» при записи покрывали шумом, причем уровень шума был одинаков. Испытуемым требовалось пять — шесть повторений, чтобы разобрать сквозь помехи «естественное» слово, а чтобы разобрать «нелепое» — нужно было 10-15 повторений, т. е. в два-три раза больше. В подобных опытах выяснилось, что у больных некоторыми видами шизофрении разницы между осмысленными и нелепыми словами не было: и те и другие воспринимались ими сквозь помехи одинаково трудно.

Эти простые опыты указывают на тот факт, что в памяти нормального человека слова группируются в «гроздья», ассоциативные заготовки, которые используются в процессе восприятия и, по-видимому, мышления. Вероятно, готовые ассоциативные шаблоны «экономят». В то же время эти шаблоны делают мышление менее гибким. Отсутствие таких заготовок приводит к разорванности, случайности мышления, т. е. к нарушению мыслительного процесса.

Должен существовать оптимальный диапазон прочности ассоциативных связей. Выход за пределы этого диапазона в одну сторону приводит к косности мышления и его тривиальной стандартности. Отклонение в другую сторону приведет к патологической разорванности, фрагментарности мышления, потере контроля за ходом и содержанием собственных мыслей.

В оптимальном диапазоне прочности ассоциаций имеется несколько градаций: связи более или менее прочные, с большей или меньшей легкостью возбуждаемые. Это и есть материал, с которым оперирует мышление.

Мыслительный процесс отличается от свободного ассоциирования прежде всего тем, что мышление — это направленное ассоциирование. Но тогда возникает вопрос: чем оно направляется? Как

показывают клинические наблюдения, фактором, направляющим ассоциирование, и превращающим его в мышление, является цель. Тогда естественно спросить: что такое цель?

Механизм формирования устойчивой цели действия мы с Вами рассматривали выше. Если говорить о сравнительно простом случае, например, об арифметической задаче, то цель задается вопросом. Скажем, если известно, сколько воды вливается в бассейн через одну трубу и сколько через другую, также известен объем бассейна, то целью, определяющей направление и ход мыслительного процесса, будет вопрос: за сколько минут наполнится бассейн? И тогда прямые ассоциации типа «бассейн - купание - плавание» и т. д. будут заторможены. (Существуют состояния, при которых именно такие «случайные» ассоциации возбуждаются, а вопрос перестает играть направляющую роль в организации ассоциативного процесса. По данным Лурия, это происходит при поражении лобных долей мозга.)

Развивать способность к сближению понятий могут помочь, например, шуточное упражнение на установление ситуативной связи между предметами: Составьте как можно больше вопросов, соединяя два предмета. Например: газета - верблюд.

Сколько верблюдов можно завернуть в одну газету? Что написано в газете про верблюда? Почему, читая газету, ты сутулишься, как верблюд? И т. п. Постарайтесь, чтобы вопросы были необычными или смешными.

Другой вариант — задания на определение понятий или объяснение «крылатых фраз», например, объясните следующие выражения:

Родиться в рубашке — .....; Опростоволоситься — .....; Секрет Полишинеля — .....; Прокрустово ложе — .....; Объесться белены — .....; Кануть в Лету — .....; Забубенная головушка — .....

Гибкость мышления. Способность быстро и легко переходить от одного класса явлений к другому, далекому по содержанию, называют гибкостью мышления. Можно сказать, что гибкость есть хорошо развитый навык переноса, транспозиции. Отсутствие такой способности называют инертностью, ригидностью и даже застреванием или застойностью мышления. Но что такое близкий или далекий по содержанию? Можно ли измерить смысловое расстояние? Вероятно, это переменная величина, на которую влияет так называемая функциональная фиксированность человека. Она описана американским психологом К. Дункером и показана в следующем эксперименте.

Испытуемому предлагается закрепить на двери три свечи. В числе предметов, которыми можно манипулировать, — молоток, коробочки с гвоздями, плоскогубцы. Решение состоит в том, чтобы прибить коробочки к двери и установить в них свечи. Задача предлагалась в двух вариантах, в первом случае коробочки были пустыми, во втором — наполнены гвоздями. При решении первого варианта коробочки в качестве подставки использовали все. Во втором варианте лишь половина испытуемых догадалась высыпать гвозди и превратить коробочки в подставки. Дункер объяснил это тем, что во втором варианте коробочки воспринимались как тара для гвоздей, именно эту их функцию фиксировал испытуемый, поэтому переход к другим возможным функциям оказывался затрудненным.

Способность к преодолению функциональной фиксированности — одно из проявлений гибкости мышления. Можно ожидать, что люди с более высоким показателем гибкости мышления имеют больше шансов натолкнуться на верную идею при решении какой-нибудь практической задачи.

Существует также гибкость в способности вовремя отказаться от скомпрометированной гипотезы. Нужно подчеркнуть здесь слово «вовремя». Если слишком долго упорствовать исходя из заманчивой, но ложной идеи, будет упущено время. А слишком ранний отказ от гипотезы может привести к тому, что будет упущена возможность решения. Особенно трудно отказаться от гипотезы, если она своя, придумана самостоятельно. Многочисленные эксперименты К. Дункера это показывают. Видимо, разуму свойственно рисовать вокруг себя воображаемые ограничения, а затем о них спотыкаться. Способность перешагнуть через такие невидимые шлагбаумы и есть гибкость интеллекта.

Для развития гибкости мышления можно выполнить следующее задание:

Запишите все способы использования маленького гвоздика, которые можно придумать за пять минут. Проанализируйте Ваши ответы.

Для анализа ответов можно выделить следующие категории: сенсорные; внешнее сходство; отношение части к целому; абстрагирование; логика; выделение классов; аналогия.

Можете ли вы теперь придумать еще больше способов применения гвоздиков?

Способность к оценке. Чрезвычайна важна способность к оценке, к выбору одной из многих альтернатив до ее проверки. Оценочные действия проводятся не только по завершении работы, но и многократно по ходу ее; они служат вехами на пути творческих исканий, отделяющих различные этапы и стадии творческого процесса. На независимость оценочных способностей от других типов

способностей первыми обратили внимание шахматисты.

А. Н. Лук описывет результаты проведенного эксперимента: руководителям групп одного НИИ раздали отчеты о проделанной работе в другом институте и предложили оценить по 10-балльной шкале. Замысел экспериментаторов состоял в том, чтобы оценить самих «оценщиков». Оказалось, что одни используют всю шкалу (иногда дополняли ее «+» и «-»). Другие же использовали не всю шкалу, а лишь несколько отметок (например, — 10, 5, 1). Вероятно, эти люди отличаются друг от друга выраженностью оценочных способностей. Любопытно, что люди с низкими оценочными способностями оказались плохими руководителями: плохо знали своих подчиненных; давали задания без учета индивидуальных особенностей. Их собственные группы были малопродуктивными.

Среди критериев оценки, кроме логической непротиворечивости и соответствия ранее накопленному опыту, следует назвать эстетические критерии изящества и простоты.

Но и, оценивая чужой и собственный труд, важно «не перегибать палку». Физикам хорошо известно имя П. Эренфеста, крупного ученого, друга и единомышленника А. Эйнштейна. Это был подлинно великий критик, анализ которого был столь глубок, что иметь его одобрение считалось высшей наградой. Это был великий физик, считали окружающие, но именно как великий ум, как критик. Его собственные творческие поиски отставали от его критического дара (так, во всяком случае, считал он сам). И вот, мучимый чувством неполноценности? считая себя бездарностью в науке, П. Эренфест покончил с собой ...

На его могиле А. Эйнштейн, отдавая дань великолепному физику и замечательному человеку, высказал очень глубокую мысль о причине несоответствия творческих способностей Эренфеста его критическому таланту. Любой творец, говорил Эйнштейн, должен так полюбить свою идею, что какое-то время, пока она не окрепнет, не допускать внутренней критики. Лишь когда выстроена надежная система, утверждающая новую идею, только тогда «включается» критический запал. Эренфест, говорил Эйнштейн, с его вечным «самоедством», с его неудовлетворенностью собой, начинал критиковать себя раньше, чем идея сумеет устоять. Эта точка зрения, психологически, по крайней мере, нестандартна, не укладывающаяся и сейчас в рамки расхожих представлений о творчестве. Чего стоят банальные разговоры о вечной неудовлетворенности творца, которая, по мнению многих, должна быть спутницей любого творчества! Да, неудовлетворенность, видимо, должна быть, но потом, а вначале — гордость и радость. Как у Пушкина: «Ай да Пушкин, ай да сукин сын!».

В этой связи, хочется упомянуть еще об одном качестве, а именно — мужестве.

Мужество в творчестве. Мужество в творчестве — это возможность принимать решение в ситуации неопределенности, не пугаться собственных выводов и доводить их до конца, рискуя личным успехом и собственной репутацией. Известный физик П. Л. Капица отмечал, что «в науке не эрудиция является той основной чертой, которая позволяет ученому решать задачи; главное — воображение, конкретное мышление и в основном — смелость». Например, у Шредингера долго не хватало смелости опубликовать свое, математически безупречное, уравнение, результат которого наверняка противоречил эксперименту.

Кроме того, люди часто пасуют перед кажущейся грандиозностью задачи. Например, Альтшуллер описал следующую ситуацию: на одном из семинаров по теории изобретательства слушателям была предложена такая задача: «Допустим, 300 электронов должны были несколькими группами перейти с одного энергетического уровня на другой. Но квантовый переход совершился числом групп на две меньшим, поэтому в каждую группу вошло на 5 электронов больше. Каково число электронных групп? Эта сложная проблема до сих пор не решена».

Слушатели — высококвалифицированные инженеры — заявили, что они не берутся решать эту задачу: — Тут квантовая физика, а мы — производственники. Раз другим не удалось, нам подавно не удастся... Тогда я взял сборник задач по алгебре и прочитал текст задачи: «Для отправки 300 пионеров в лагерь было заказано несколько автобусов, но так как к назначенному сроку два автобуса не прибыли, то в каждый автобус посадили на 5 пионеров больше, чем предполагалось. Сколько автобусов было заказано?» Задача была решена мгновенно... Изобретательская задача почти всегда имеет устрашающую окраску. В любой математической задаче есть более или менее явственный подтекст: «Меня вполне можно решить. Такие задачи уже неоднократно решались». Если математическая задача «не поддается», ни у кого не возникает мысли, что она вообще не решается. В задаче изобретательской подтекст совсем иной: «Меня уже пытались решать, да не вышло! Не зря умные люди считают, что тут ничего не поделаешь...»

Способность к «сцеплению» и «антисцеплению». Человеку присуща способность объединять

воспринимаемые раздражители, а также быстро усваивать новые сведения с прежним багажом, без чего воспринимаемая информация не превращается в знание, не становится частью интеллекта.

Принципы объединения данных, их сцепления и группировки могут быть самыми разнообразными. Способность объединять вновь воспринимаемые сведения с тем, что было известно ранее, включать их в уже имеющиеся системы знаний, группировать данные тем или иным способом уже в процессе восприятия — условие и предпосылка способности к генерированию идей.

Видимо, «чистых» восприятий у взрослого человека не бывает: в каждом восприятии присутствует элемент суждения. Например, представим себе человека, занятого беседой, который вдруг заметил на горизонте бесшумно летящую точку. Внимание наблюдателя поглощено беседой, а потому он не пытается определить — птица это или самолет. Он просто воспринимает плывущий в небе предмет. Но через несколько минут предмет приблизился и оказался изящным планером. Это вызывает удивление, оказывается полной неожиданностью. Значит в восприятии предмета было и суждение: точка не просто воспринималась, но и оценивалась как самолет или птица. Разным людям в разной степени присуща способность противостоять «окраске» восприятия ранее накопленными сведениями, избавляться от давления «предварительного знания» и выделять наблюдаемое из того, что привносится интерпретацией. Когда наблюдение слишком «перегружено» теоретическими истолкованиями, это порой приводит к фиктивным открытиям.

В 1866 г. знаменитый немецкий биолог Э. Геккель, автор биогенетического закона, рассматривая в микроскоп ил, обработанный этиловым спиртом, обнаружил примитивный живой организм из протоплазмы (без ядра) Moneron. Другие ученые тотчас подтвердили находку, более того было доказано повсеместное распространение Мопега на дне мирового океана. Сенсация продолжалась 10 лет, пока не убедились, что в основе ее лежит артефакт: сульфат кальция, содержащийся в морской воде, при обработке алкоголем образует коллоидную взвесь; ее-то ученые и приняли за живой организм.

Чрезмерная готовность к сцеплению наблюдаемого с заранее выработанным теоретическими представлениями сыграла с исследователями злую шутку, привела к ложному истолкованию наблюдения. Способность к сцеплению важна и необходима, но должна быть уравновешена способностью преодолеть сцепление, оторвать наблюдаемый факт от привычных ассоциаций.

Для развития данной способности можно выполнять следующие задания:

1. Попробуйте переделать один предмет в другой. Это делается поэтапно, на каждом этапе можно менять только один признак предмета. Например, как столб превратить в нору. Сперва столб можно сделать полым внутри, затем распилить его на более короткие части, потом одну из частей вкопать в землю. Сколько способов Вы можете придумать?

2. Постарайтесь усовершенствовать названные предметы (диван; стол; лампа; ножницы; кастрюля и др.), добавляя к ним новые функции и соединяя их с другими предметами. Объясни, как устроены твои усовершенствования. Например: очки можно соединить с радиоприемником, чтобы слушать новости и музыку; с компасом и миниатюрной картой местности, чтобы не заблудиться и т. д.

Оригинальность и легкость генерирования идей. Еще одна составляющая творческой одаренности — *легкость генерирования идей.* Не обязательно, чтобы каждая идея была правильной: чем больше идей выдвигает человек, тем больше вероятность, что среди них будут хорошие идеи. Причем лучшие мысли приходят в голову не сразу. Великолепно, когда идеи *оригинальны,* то есть, отличаются от общепринятых, когда решения неожиданны, даже парадоксальны.

Мысль, или идея, — это не просто ассоциативное соединение двух или нескольких понятий. Соединение понятий должно быть содержательно оправданным, должно отражать объективное отношение явлений, стоящих за этими понятиями. Это соответствие и есть один из главных критериев оценки идеи.

Другой критерий — широта идеи, охватывающей большое число разнородных фактов. Наиболее плодотворные идеи включают в себя (предсказывают) новые, не открытые еще явления.

Идеи оцениваются также по глубине и фундаментальности. Глубокой считают такую идею, которая устанавливает отношения между объектами или их отдельными свойствами, не лежащими на поверхности, а требующими для своего обнаружения проницательности и углубления в сущность явлений. Подобные идеи, как правило, оказываются и фундаментальными, т. е. служат базой для генерирования других идей, фундаментом для теорий.

Мы с вами познакомились с основами концепции мышления, которая вытекает из теории нейронных моделей. Согласно этой теории, мысль, или идея — это последовательная активация и сопоставление

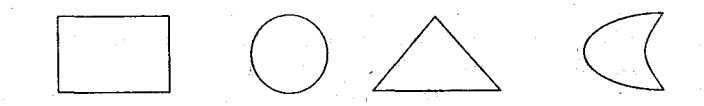
моделей. Нейронная модель материальна, а мысль, как и движение, нельзя назвать материальной. Мозг облекает мысль в ту или иную конкретную кодовую форму, причем разные люди обладают не одинаковой способностью пользоваться зрительно-пространственным кодом, словесным, аккустически-образным, буквенным, цифровым и др. Способность манипулировать с данным типом символов можно совершенствовать, но не беспредельно. Врожденные особенности мозга и условия развития в первые годы жизни предопределяют преимущественную склонность к использованию тех или иных кодов информации. Кроме того, способ кодирования информации должен гармонически соответствовать содержанию и структуре отображаемых явлений. То есть, различные коды служат для передачи различной информации. Еще Ф. М. Достоевский в своих письмах заметил, что «... для разных форм искусства существуют и соответственные им ряды поэтических мыслей, так что одна мысль не может никогда быть выражена в другой, не соответствующей ей форме».

Задача развития творческих способностей не только в том, чтобы увеличить число кодов, привычных для данного человека. Нужно помочь каждому «найти себя», т.е. понять, какие символы, какой код информации для него доступен и приемлем. Тогда мышление будет максимально продуктивным и доставит ему высшее удовлетворение. А. Н. Лук считает, что «счастливое совпадение индивидуальных особенностей мышления со структурой проблем, стоящих перед наукой в данный период времени, — по-видимому, одно из необходимых условий проявления научного гения».

Для этого важно творить в разных областях и как можно раньше. Мы же в качестве примера приведем задание из батареи тестов Торранса (подобные задания можно использовать как для диагностики, так и для развития).

1. Нарисуйте как можно больше предметов, пользуясь следующим набором фигур: круг, прямоугольник, треугольник, полукруг. Каждую фигуру можно использовать несколько раз, менять размеры, но нельзя добавлять другие фигуры и линии.

Подпишите название каждого рисунка.



Фантазия. Возможность создавать что-либо новое, необычное, закладывается в детстве, через развитие высших психических функций, таких, как мышление и воображение или фантазия. Что такое воображение? Воображение — это присущая только человеку, возможность создания новых образов (представлений) путем переработки предшествующего опыта. Различают три типа воображения:

Логическое воображение выводит будущее из настоящего с помощью логических преобразований.

Критическое воображение ищет, что именно в окружающем мире несовершенно и нуждается в изменении.

Творческое воображение рождает принципиально новые идеи, представления, не имеющие пока прообразов в реальном мире, хотя и опирающиеся на элементы реальной действительности.

Стремление заглянуть в будущее и мысленно вообразить его издревле присуще человеку и выражалось не только в мифотворчестве, но и выделялось в весьма почитаемую, хотя и небезопасную профессию прорицателя. Человек моделирует в мозгу цепь событий, объединенных причинной связью. При этом он использует прошлый опыт, ибо закономерности могут быть обнаружены лишь в повторяющихся явлениях. Таким путем предугадывается заключительное звено моделируемой цепи событий.

Фантазия, как и другие психические функции претерпевают возрастные изменения. Младший дошкольник, у которого только начинает развиваться воображение, отличается пассивной формой. Он с большим интересом слушает сказки и затем представляет их образы как реально существующие явления. Т. е. воображение некритически компенсирует недостаток жизненного опыта и практического мышления тем, что вносит описанные сказочные образы в реальную жизнь ребенка. Именно поэтому он легко верит, что наряженный актер — настоящий Дед Мороз.

Старший дошкольный и младший школьный возраст характеризуется активацией функции воображения. Вначале воссоздающего, а затем творческого, благодаря которому создается принципиально новый образ. Этот период сензитивный для формирования фантазии. Младшие школьники большую часть своей активной деятельности осуществляют с помощью воображения. Они с увлечением занимаются творческой деятельностью (психологической основой которой также является

воображение).

Подростковый возраст отличается переходом от детского восприятия окружающей действительности к взрослому. Школьник начинает более критично воспринимать мир вокруг себя. И его воображение принимает более критические формы. Он уже не верит в сказочные чудеса. Фантазии приобретают форму мечты. Творческое воображение в это период нередко выступает во взрослой форме вдохновения. Подростки испытывают радость от творческого созидания. Они сочиняют стихи, музыку, пытаются решать сложные, иногда не имеющие решения задачи, по типу создания вечного двигателя. Поскольку сензитивный период для развития фантазии в этом возрасте сохраняется, постольку функция воображения для своего развития требует постоянного притока информации. Именно поэтому все подростки любят читать и смотреть фантастику, боевики, включающие героев, резко отличающихся от нормальных людей, и малореальные обстоятельства.

Для развития фантазии можно использовать методику «неоконченные рассказы». Например, придумайте финал предложенной истории:

Соперники. Задумали Ап и Оп покорить непокоренную вершину. Каждый хотел быть первым. Ап пошел в гору с севера, Оп — с юга. И каждого провожала целая толпа болельщиков. С великим трудом одолел Ап гору, написал на вершининном утесе свое имя, смотрит: с другой стороны утеса Оп свое имя пишет, фыркнули друг на друга и стали спускаться в разные стороны.

Беглость. Творческое мышление подвижно: для него не составляет труда перейти от одного аспекта проблемы к другому, не ограничиваясь одной единственной точкой зрения.

Беглость мысли определяется количеством идей, возникающих в единицу времени. А как можно проанализировать идеи? Очевидно, мы можем оценить уже сформулированные мысли. Легкость формулирования необходима, чтобы облечь мысль в слова или другие коды (формулой, графически и т. п.). В каких бы символах ни откристаллизировалась идея, ее желательно перевести в словесный код. Изложение результатов необходимо не только для «коммуникации» или обнародования. Это и своеобразная критическая операция, вскрывающая логические неувязки, теоретические просчеты. Идея, в момент зарождения казалась блистательной, после изложения словами может сильно потускнеть.

Иногда бойкость речи ошибочно принимают за легкость генерирования идей. Дело в том, что логические операции во второй сигнальной системе протекают преимущественно как действия со словами. Поэтому логическое мышление испытывает влияние фиксированной синтаксической структуры языка (в отличие от образного мышления). Связь синтаксиса с мыслительными процессами делает возможным следующее явление. Синтаксически правильные тексты порою лишены всякого смысла и все-таки создают видимость содержания. Такие тексты проникают не только в гуманитарные, но и в естественно научные журналы. О них нельзя даже сказать, верны они или ложны — они просто бессодержательны. Однако безупречная грамматическая форма изложения маскирует пустоту. Любопытно, что перевод такого текста на другой язык сразу же обнажает смысловой вакуум.

Бойкость при отсутствии мыслей проявляется также в музыке, танце, живописи — техника выражения есть, а выражать нечего. Недаром в старинном руководстве по риторике первое правило красноречия гласило: «Ежели тебе нечего сказать — молчи».

Многие упражнения, которые мы приводили выше, направлены также и на развитие беглости. Для закрепления можно поиграть в игру «Круги на воде», которую использовал в своей педагогической практике Дж. Родари. Кроме беглости, эта игра направлена и на развитие творческого воображения, и одновременно филологических способностей. Игра подходит для любого возраста.

Когда в воду бросаешь камень, от него по воде идут круги, чем дальше, тем больше. Также и слово, запавшее в голову, может натолкнуть на массу ассоциаций, вызвать разные сравнения, представления, образы. Это задание может превратиться в увлекательную игру.

Возьмем любое слово, например, «лимон». Какие ассоциации оно вызывает? В какие сочетания вступает? Например, оно связывается со словами на букву «л»: лиса, луна, ложка, лента.

1. Подберем за 1 минуту как можно больше слов на начальную букву. Посчитайте результат.

2. Теперь подберем за 1 минуту как можно больше слов, начинающихся на слог «ли». Посчитайте результат, (и т. д.)

3. Теперь за 1 минуту можно подобрать как можно больше рифм к слову «лимон». Тоже подсчитаем.

4. Расставьте буквы слова в столбик. Теперь напишем первые пришедшие в голову слова на соответствующие буквы. Или, усложняя задание, можно написать возле букв слова, образующее законченное предложение.

Чем больше слов или предложений Вы придумали, чем они будут смешнее, тем лучше. Посчитайте

результат. Теперь сложите все полученные суммы. У кого величина будет больше, тот и победил.

И последнее, часто не принимающееся всерьез, а именно — «Способность к доработке». «Мелочи создают совершенство, а совершенство — не мелочь»,— писал Микеланджело. Едва ли нужно объяснять, насколько важна эта способность, позволяющая довести работу до такого уровня, когда она приобретает универсальную значимость и общественную ценность. Здесь имеется в виду не просто настойчивость, собранность, а именно способность к доработке деталей, к мучительной кропотливой доводке, к совершенствованию первоначального замысла. Один только замысел, каков бы он ни был, как правило, не получает признания. «Во всяком практическом деле идея составляет от 2 до 5%, а остальные — это исполнение»,— считал математик и кораблестроитель академик А. Н. Крылов.

А чем же, собственно, отличаются интеллектуальные способности от творческих? Ведь перечисленные выше слагаемые творческой одаренности по сути не отличаются от обычных мыслительных способностей. Понятия «мышление» и «творчество» зачастую противопоставляются. Но такая позиция приводит к грубой ошибке, заставляя признать, что для творческих личностей должны быть особые психологические законы. На самом же деле элементарные способности человеческого ума одинаковы у всех. Они только по-разному выражены (сильнее и слабее) и по-разному сочетаются между собой. Например, сочетание зоркости в поисках проблем, гибкости интеллекта, легкости генерирования идей и способности к отдаленному ассоциированию проявляют себя как нестандартность мышления, которую издавна считают непременной составной частью таланта.

Теперь, когда вы узнали много нового и систематизировали ваши знания о творческом мышлении, мы уверены, что Вы всегда найдете СВОЕ решение! Творческих успехов Вам!

Задания и вопросы для самопроверки

1. Выполнив все тестовые задания, составьте свой психологический портрет.
2. Выделите наиболее сильные и слабовыраженные характеристики базовых и программирующих свойств.
3. Постарайтесь определить, что вам необходимо для дальнейшего личностного роста и самореализации.
4. Можете ли вы помочь другому человеку познать себя и определить путь самореализации?
5. Что изучает практическая психология?
6. Определите психический мир и его основные свойства.
7. Понятие индивидуальности в психологии.
8. Базовые и программирующие свойства.
9. Мозг и психика.
10. Тип строения человека.
11. Влияние желез внутренней секреции на эмоции человека.
12. Психологические характеристики темперамента. Подумайте, как будут себя вести люди разных темпераментов в одной и той же ситуации.
13. У вас сильный или слабый характер?
14. Охарактеризуйте общие и специальные способности.
15. Опишите структуру интеллекта и его возможный профиль.
16. Система психологических познавательных процессов. Дайте характеристику каждому процессу.
17. Основные функции речи.
18. Роль эмоций в жизни человека.
19. Психические состояния. Определите для себя уровень личностной и ситуативной тревожности.
20. Чем характеризуется направленность личности?
21. Основные виды человеческих ценностей.
22. Определите самосознание и дайте характеристику каждой его составляющей.
23. Основные этапы творческого процесса.
24. Рефлексия и рефлексивность.

Рекомендуемая литература

1. *Ананьев Б. Г.* Проблемы современного человекознания. М., 1977.
2. *Бодалев А. А.* Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.
3. *Брунер Дж.* Психология познания. М., 1977.
4. *Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М.* Словарь-справочник по психодиагностике. Киев, 1989.
5. *Выготский Л. С.* Развитие высших интеллектуальных функций. М., 1960.
6. *Грановская Р. М., Березная И. Я.* Интуиция и искусственный интеллект. Л., 1991.
7. *Вундт В.* Психология душевных волнений. М., 1984.

8. *Грановская Р. М.* Элементы практической психологии. Л., 1988.
9. *Кон И. С. В* поисках себя: Личность и ее самосознание. М., 1984.
10. *Леонтьев А. Н.* Деятельность, сознание, личность. М., 1975.
11. *Ломов Б. Ф.* Вопросы общей, педагогической и инженерной психологии. М., 1991.
12. *Лук А. Н.* Мышление и творчество. М., 1976.
13. *Леонгард К.* Акцентуирование личности. М., 1980.
14. *Мерлин В. С.* Очерки теории темперамента. Пермь, 1973.
15. *Никифоров Г. С.* Самоконтроль человека. Л., 1989.
16. *Новиков В. В., Забродин Ю. М.* Психологическое управление. М., 1992.
17. *Орлов Ю. М.* Восхождение к индивидуальности. М., 1991.
18. *Платонов К. К.* Структура и развитие личности. М., 1986.
19. *Пономарев Я. А.* Психология творчества. М., 1976.
20. *Рыбалко Е. Ф.* Возрастная и дифференциальная психология. Л., 1990.
21. *Рейховский Я.* Экспериментальная психология эмоций. М., 1979.
22. *Рубинштейн С. Л.* Основы общей психологии. М., 1946.
23. *Симонов П. В.* Темперамент — характер — личность. М., 1984.
24. *Теплов Б. М.* Избранные труды. М., 1985.
25. *Тутушкина М. К., Ронгинский М. Ю.* Практическая психология для руководителей. Л., 1992.
26. *Франкл В.* Человек в поисках смысла. М., 1990.
27. *Фрейд З.* Лекции по введению в психоанализ. М., 1989.
28. *Фромм Э.* Иметь или быть. М., 1986.
29. *Хейкхаузен Х.* Мотивация и деятельность: Т. 1, 2. М., 1986.
30. *Чехов А. П.* Собр. соч.: Т. 1. М., 1974.
31. *Юнг К.* Психологические типы. М., 1924.
32. *Jleitman H.* Psychology. 3 rd. New York, 1991.
33. *Берн Э.* Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных. М., 1992.
34. *Блум Ф., Лейзерсон А,, Хофстедтер Л.* Мозг, разум и поведение. М., 1988.
35. *Шадриков В. Д.* Деятельности и способности. М., 1994.
36. *Зимбардо Ф.* Застенчивость. СПб., 1995.
37. Рефлексия в науке и обучении. Новосибирск, 1989.
38. *Зейгарник Б. В.* Опосредование и саморегуляция в норме и патологии // Вестник МГУ.Серия 14.1981.

ЧАСТЬ 2. ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ГРУППЕ

Глава 1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ГРУППЫ

Если человека назначают руководителем, всегда ли он задумывается над тем, как сложатся отношения между людьми в той группе, которой он будет руководить. Понимают ли его будущие сотрудники друг друга и поймут ли нового человека — руководителя. Настроение каждого из нас в огромной степени зависит от поведения и отношения людей, с которыми мы общаемся. Хорошее отношение радует, плохое огорчает, тревожит, настораживает. А руководителю еще труднее, потому что по своему официальному статусу он как бы противостоит группе людей, объединенных общим «мы». И вот такое взаимодействие человеческого «я» и группового «мы» очень сложно и противоречиво, изменчиво и неустойчиво. Мы часто, говоря о коллективе, рассматриваем это взаимодействие как соотношение индивидуальности и коллективности, при этом, как правило, отдаем предпочтение коллективности. Отсюда — стремление к усреднению, уравниванию людей и нелюбовь к «выскочкам», желание поставить их «на место».

Такая тенденция очень вредна для развития общества, особенно его творческого, интеллектуального потенциала. Оказывается, что чем ярче и богаче индивидуальность, выше уровень развития каждого члена коллектива, тем более дееспособным, человечным является и коллектив в целом. Поэтому так важно проникнуть в особенности тончайшей ткани взаимоотношений «я» и «мы», складывающихся в социальной группе, т. е. в коллективе, которым мы руководим или собираемся руководить. Психология может стать здесь хорошим помощником.

Сначала попробуем определить, что же такое социальная группа. Социологи считают, что это тип социальной общности людей, объединенных в процессе совместной деятельности. Эта общность обладает рядом существенных признаков:

внутренней организацией, которая состоит из органов управления, социального контроля и санкций;

групповыми ценностями, на основе которых развивается социальное чувство общности, выражаемое словом «мы», а также формируется общественное мнение группы;

собственным принципом обособления, отличающим ее от других, «чужих» групп;

групповым давлением, т. е. воздействием на поведение членов группы;

общими целями и задачами деятельности;

стремлением к устойчивости благодаря механизмам отношений, возникающим между людьми в ходе решения групповых задач;

закреплением традиций, символики (знаки, одежда, флаги и т. д.).

Каждая *социальная группа имеет свою социальную структуру,* которая основывается на трех «китах»: статусно-ролевые отношения, профессионально-квалификационные характеристики и половозрастной состав.

Если мы хотим дать оценку группе, прогнозировать ее развитие, то обязательно надо рассмотреть и проанализировать динамику развития социальной группы с психологических позиций. Статусно-ролевые отношения отражают систему взаимосвязей, которая складывается в группе. Каждый человек занимает определенное социальное положение в своей группе: по вертикали — руководство и подчинение (начальник и подчиненный), по горизонтали — сотрудничество (сотрудник). Это отражается на статусе каждого члена группы.

Статус же человека раскрывается в целом наборе ролей, которые он играет в данной группе. Роль — это социально-психологический феномен, связанный с выполнением, вхождением личности в ту или иную деятельность в соответствии со своими психологическими возможностями. Она является связующим звеном между социальными явлениями и психологическими особенностями человека.

Мы часто не можем понять, откуда исходят отрицательные эмоции, конфликтные ситуации в группе. Оказывается, их источники можно найти, если рассмотреть схему ролевого поведения человека, предложенную американским психологом Олпортом. Все начинается с необходимости выполнения социальной роли. Например, человека хотят назначить на должность руководителя. Первое, что при этом нужно сделать, — определить, насколько он отвечает представлению об идеале руководителя, ролевому ожиданию. Критерии ожидания могут быть разными в разных группах: одни ждут демократического или даже либерального руководителя (особенно в творческих и научных группах), другие — более строгого и авторитарного (в производственных группах). Далее роль передается человеку и очень важным становится фактор его личности и индивидуальности. Человек должен как бы понять, чего от него хотят и какие требования к нему предъявляют. Без понимания своей роли и основных функций очень трудно справиться со своей ролью. Часто на это не обращают внимания, а при возникновении конфликта оказывается, что человек даже не понял, чего от него ждут. Некоторые люди сознательно принимают на себя ту или иную роль, заранее понимая, что они не будут делать того, чего от них ждут, но надеются, что «авось пронесет».

После того, как человек понял роль, он должен ее принять или отклонить, как не соответствующую его индивидуально-психическим особенностям.

Принятие роли сопровождается процессом обучения новым функциям, выработки определенных позиций, стиля поведения и общения. Понимание и принятие новой роли очень сложное дело, требующее напряжения умственных и нравственных сил, внутренней перестройки, осознания своего нового положения. В этот момент человеку нужно знание о себе, знание своего психологического портрета, умение использовать свои плюсы и нейтрализовать минусы. Надо дать время человеку на это сложное дело и не сбить его с толку, пока не закончился процесс вхождения в роль. Это применимо не только к деловым отношениям, но и к личным. Следующий этап в системе ролевого поведения — исполнение роли — имеет две стороны: поведение человека, исполняющего роль, и оценка окружающих. Последняя производится как самим человеком, в виде самооценки, так и другими людьми, занимающими разное статусное положение по отношению к оцениваемому, как говорят: сверху (начальником), сбоку (сотрудниками) и снизу (подчиненными). Когда составляют специальные экспертные анкеты, то обычно используют эти три типа оценки. Часто бывает, что самооценка и оценка другими людьми очень расходятся, поэтому рекомендуется иметь все время как бы обратную связь, т. е. интересоваться, особенно руководителю, что о нем думают «сверху, сбоку и снизу», и в соответствии с этим корректировать свое поведение.

Мы говорили, что в системе ролевого поведения можно найти источники конфликтов. Где же их искать? Оказывается, они могут возникнуть буквально на всех ключевых моментах: человек может не

понять роль, не принять ее, плохо ее исполнять и не оправдывать ожиданий группы. Чтобы помочь человеку, надо найти главный источник внутриролевого конфликта, а не действовать по принципам Питера — «ударная возгонка», «пас в сторону» и т. д.

Второй «кит» в социальной структуре группы — профессионально-квалификационные характеристики. В них включаются образование, профессия и уровень квалификации членов группы. Эта важная составляющая говорит об интеллектуальном, профессиональном потенциале группы.

Третий «кит» — половозрастной состав группы. Для руководителя понимание особенностей этой составляющей очень важно с психологической точки зрения, ибо, как мы уже говорили, каждый возрастной период имеет свои психологические особенности, которые нельзя не учитывать руководителю. Кроме того, при формировании группы должны рассматриваться перспективы ее развития по возрастному составу и периоду профессиональной деятельности (начало или завершение) и зрелости.

Особенности мужской и женской психологии также накладывают отпечаток на характер внутригрупповых взаимоотношений. Женские коллективы более эмоциональны, ситуативны, в них чаще возникают ролевые конфликты. Мужские группы более жестки, иногда даже жестоки, рациональны, но и ригидны (инертны) прагматичны, т. е. имеют тенденцию к деловым и престижным конфликтам.

Поэтому сочетание мужчин и женщин в группе является благоприятным фактором для развития группы и хорошего психологического климата.

До сих пор мы говорили о социальной структуре группы, которая формируется официально. Но в любой группе независимо от нашего желания и желания руководства складывается невидимая на первый взгляд внутренняя социально-психологическая структура. Как же она возникает, из чего состоит?

Давайте рассмотрим ее возникновение на примере новой группы, только что сформировавшейся. С чего все начинается? В группе собираются люди, каждый из которых обладает индивидуальностью, имеет присущий ему темперамент и характер, определенный склад ума и интеллекта, мир своих ценностей и интересов. И вот эти индивидуальности знакомятся друг с другом, вступают в общение и постепенно в группе складываются межличностные отношения, которые строятся на восприятии и понимании людьми друг друга.

Психологи А. А. Бодалев, В. Н. Панферов специально изучали в экспериментальных условиях, что производит наиболее сильное впечатление при знакомстве. Оказалось, первое, что бросается в глаза и запоминается человеку — это прическа, которая может менять лицо до неузнаваемости. Например, если женщина надевает парик и долго его носит, стоит ей появиться без парика — она становится неузнаваемой. Обычно экстравагантная мода, особенно среди молодежи, начинается с прически, вспомним панков, хиппи и других. Это резко выделяет их на фоне других людей. Практический совет: если вы хотите, чтобы на вас обратили внимание в обществе — смените прическу. И еще: всегда следите (особенно женщины) за своей прической, чтобы производить хорошее впечатление.

После прически мы обращаем внимание на глаза человека, которые, как известно, зеркало души. Глаза могут быть добрыми, холодными, лучистыми, хитрыми, злыми, колючими. Они как бы настраивают другого человека на определенный лад: доверительный, настороженный, агрессивный. И, конечно же, улыбка человека нас очень привлекает, особенно, если она добрая и приветливая, а не злая, натянутая. Не зря известный американский специалист по общению Дейл Карнеги в качестве первой заповеди хорошего общения провозгласил: если хотите понравиться человеку — улыбайтесь, учитесь улыбаться, делайте специальные упражнения перед зеркалом.

В целом, выражение лица формируется мимикой, которая у одних людей очень динамичная, разнообразная, а у других — бедная, от чего создается впечатление угрюмости, неприветливости, скрытности.

Каждого-человека отличают также определенная манера поведения, жесты, походка, движения тела. Интересно, что, когда люди долго не видятся (допустим, сокурсники встречаются через 30 лет после окончания института), они узнают друг друга чаще всего не по лицу, которое очень изменилось, а по отдельным жестам и манере движения. Один как-то особенно пожимал плечами, другой размахивал руками, третий вздергивал головой.

Когда мы начинаем с человеком говорить, то в речи выделяются две стороны: сам текст (слова) — что говорится, и подтекст — как говорится, с какой интонацией. Одно и то же слово: «да», «здравствуйте» — можно произнести приветливо, уважительно, а можно — зло и сердито. Интонация

является могучим выразительным средством, она всегда богаче, полнее и сложнее текста. Для людей чувствительных часто более значимо не что говорят, а как говорят.

Руководители не всегда это понимают. «Ведь я никаких обидных слов не сказал», — жалуются они. А обидеть можно и без слов, не текстом, а подтекстом. Последите, пожалуйста, за своими интонациями, и вы увидите, как сразу изменится отношение к вам людей.

Внешнее впечатление составлено. Можно добавить: одежда человека тоже влияет на его восприятие, не зря существует пословица «по одежке встречают, по делу провожают». Но в «одежду», по нашему мнению, включается все внешнее впечатление от человека.

А дальше мы уже присматриваемся к личностным качествам. Кто он? Что из себя представляет? Можно ли довериться этому человеку? И тут в ход, как правило, идут сложившиеся социальные стереотипы, установки и эталоны восприятия, житейские представления, сформированные у каждого человека и, конечно, уровень психологической культуры в части умения воспринимать и оценивать другого.

Пример социального стереотипа: многие люди считают, что профессор рассеян, близорук и не приспособлен к повседневной жизни; студент всегда остроумен, подвижен и никогда не готов к экзамену; все англичане худощавы, надменны и хладнокровны, а французы только и думают о любви.

Внешние признаки: большой лоб — умный, квадратный подбородок — сильная воля, полные люди — добродушные, худые — сердитые и замкнутые.

Встречая нового человека, мы сразу относим его к определенной категории и строим свое поведение в соответствии со сложившимся стереотипом.

Психологи различают три типа установки на восприятие другого человека: позитивная, негативная и адекватная. При позитивной установке мы переоцениваем положительные качества и даем человеку большой аванс, который проявляется в неосознаваемой доверчивости. Негативная установка приводит к тому, что воспринимаются в основном отрицательные качества другого человека, что выражается в недоверчивости, подозрительности.

Лучше всего, конечно, адекватная установка на то, что у каждого есть как положительные, так и отрицательные качества. Главное, как они сбалансированы и оцениваются самим человеком. Наличие установок рассматривается как неосознаваемая предрасположенность воспринимать и оценивать качества других людей. Эти установки лежат в основе типичных искажений представления о другом человеке.

Приведем примеры нескольких искажений.

«Эффект ореола» — влияние общего впечатления о человеке на восприятие и оценку частных свойств его личности. Если в группе или у руководителя сложилось мнение о человеке, что он очень хороший, то его плохой поступок расценивается как случайность. И, наоборот, если все считают человека плохим, то хороший поступок этого человека также оценивается как случайность. Этот эффект очень часто мешает адекватно воспринимать людей и создает условия, при которых способные и яркие индивидуальности совершенно не могут работать в данной группе, ибо хорошее не замечается, а плохое утрируется.

«Эффект последовательности» — на суждение о человеке наибольшее влияние оказывают сведения, предъявленные о нем в первую очередь. Обычно тот, кто хочет навредить человеку, узнав о нем что-то недостойное и даже не проверив информацию, бежит рассказать начальнику и его ближайшему окружению. Оправдываться и доказывать, что все было не так, на таком неблагоприятном фоне значительно труднее и бесперспективнее.

Очень распространенным является эффект *«авансирования»* — человеку приписывают несуществующие положительные качества, а сталкиваясь с его неадекватным представлению поведением, разочаровываются, огорчаются.

Еще один эффект — *«проецирование на других людей собственных свойств»,* что вызывает ожидание соответствующего поведения по нашей модели. Этот эффект очень часто встречается и проявляется в неумении людей встать на точку зрения другого человека. Дейл Карнеги в своей книги «Как приобрести друзей» особое внимание обращает на формирование умения взглянуть на происходящее глазами другого человека, а не по обычной схеме: я бы так не поступил, я бы так не сделал. Конечно, холерик не будет себя вести так, как меланхолик или флегматик, и неверно этого ждать от него.

Вступая в общение, люди оказывают влияние друг на друга, которое имеет глубинные психологические механизмы. Эти механизмы часто используются для воздействия одного человека на другого, на группу людей, на большие социальные общности — толпу, публику, болельщиков и т. д.

Психологические механизмы общения и взаимовлияния можно выстроить в определенный ряд. Самым первым в этом ряду окажется свойство *заражения* — эффект многократного взаимного усиления эмоциональных состояний общающихся между собой людей. Заражение происходит на бессознательном уровне и особенно сильно проявляется в толпе, в очереди, в публике, но заражение происходит и на уровне небольших групп людей. Есть выражение — заразительный смех, также могут быть заразительны злость и другие эмоции.

Следующими в ряду будут два свойства: *внушение* и *подражание.* Внушение, или суггестия, может быть индивидуальным или групповым и происходить на сознательном и неосознанном уровне в зависимости от цели общения. Каждый человек обладает способностью так воспринимать передаваемые ему в общении идеи, действия, чувства, что они непроизвольно становятся как бы его собственными.

Подражание — сложное динамическое свойство. Его возможные проявления — от слепого копирования поведения, жестов, интонации до сознательного, мотивированного подражания.

Внушение и подражание сопутствуют друг другу. Мы часто не замечаем, как в процессе общения начинаем повторять слова, жесты партнера. На использовании сочетания этих свойств построено психотерапевтическое воздействие людей друг на друга, а также различные обряды, групповое поведение.

Одним из психологических механизмов общения является *соревнование* — свойство людей сравнивать себя с другим человеком, желание быть «не хуже других», «не ударить лицом в грязь». Соревнование вызывает напряжение умственных, эмоциональных и физических сил. Хорошо, когда соревнование является стимулом развития, плохо, когда оно перерастает в соперничество: у мужчин в деловой сфере, у женщин — в личной (кто лучше выглядит, одет и имеет больший успех у мужчин).

В сказке А. С. Пушкина о «Мертвой царевне и семи богатырях» выразителем таких настроений является царица-мачеха с зеркальцем: «Свет мой, зеркальце, скажи, да всю правду доложи — я ль на свете всех милее, всех румяней и белее». А если нет, то отсюда делаются соответствующие выводы: морально или физически уничтожить соперницу.

И, наконец, третий уровень взаимодействия людей, это — *убеждение* — аргументированное, сознательное, словесное доказательство своих идей, мнений, поступков. Убеждение лишь тогда действительно, когда опирается не только на слова, но и на дела, эмоции, эффекты заражения, внушения и подражания. И те руководители, которые умело пользуются при общении с людьми всем набором психологическим механизмов, добиваются большего успеха в своей деятельности.

И еще об одном свойстве, возникающем при общении в социальной группе. Это свойство называется *конформизмом.* Под ним подразумевается неосознанное или осознанное подчинение личности влиянию группы, в которую она включена.

Встречаются три типа конформизма.

Первый образно можно назвать *«майский жук — Дюймовочка».* Человек искренне следует за мнением группы, перестает доверять своему впечатлению. Так, майский жук искренне думал, что Дюймовочка очень красива, но перестал в это верить, под влиянием своих собратьев — майских жуков, которые его уверили, что она некрасива, так как непохожа на жука.

Второй тип можно назвать *«защита».* В этом случае человек в группе ищет защиту от неприятностей, находящихся вне группы.

Третий тип образно называется *«новое платье короля».* В этом случае человек делает вид, что согласен с группой, на самом деле он просто не хочет «выделяться» из-за нежелания нарушить единодушие группы.

Конформное поведение по второму и третьему типу очень распространено в нашем обществе и избавиться от него совсем не просто.

Мы уже говорили о том, что межличностные отношения в группе очень важны для взаимодействия руководителя и подчиненных, а также членов группы одного статуса.

Понимание может быть разной глубины проникновения в сущность личности, индивидуальности другого. Нижнему, поверхностному уровню понимания свойственно восприятие лишь внешнего «рисунка» поступка человека без проникновения в мотивы и цели, в личностные особенности, оценка в черно-белых тонах: хорошо или плохо. На втором уровне, средней глубины, анализируются отдельные качества человека: ум, черты характера, темперамент, оценка идет большей частью по интеллектуальным особенностям: умный или глупый; по характеру: жесткий или мягкий, вспыльчивый или уравновешанный.

Самый высокий, третий уровень глубокого понимания человека включает выявление системы ведущих целей и мотивов поведения, выделение связей между отдельными поступками и личностью в целом, умение проникнуть в скрытые резервы и способности человека, способность прогнозировать поведение человека на основе понимания его индивидуальности.

Для руководителя коллектива очень важно глубокое понимание человека. Оно способствует более гибкому поведению, уменьшению ненужных руководящих воздействий, росту ответственности и творческой отдачи сотрудников группы.

Итак, люди, собравшиеся в группу, познакомившись, вступили в общение, начали складываться межличностные отношения. Что же происходит дальше? Дальше, на основе общения формируется отношение группы к каждому ее члену, т.е. каждый человек получает свой социометрический статус. Социометрия — это измерение отношений внутри группы по социальным критериям: с кем бы я хотел проводить время, у кого бы спросил совета, кто мне нравится или не нравится и т. д. Предложен этот метод американским психологом Джекобом Морено. Социометрический статус имеет определенные градации — от положительного, через нулевой, к отрицательному. В соответствии с ним группа дифференцируется внутри на несколько слоев: звезды-лидеры (самый высокий положительный социальный статус), предпочитаемые, принимаемые (разного уровня положительный статус), изолированные (нулевой статус), пренебрегаемые и отвергаемые (отрицательный статус). Положение, занимаемое в группе по социометрическому статусу, человек чувствует по отношению к нему людей, и это сказывается на его настроении и поведении.

Эмоциональное отношение группы проявляется в том, что одних очень любят (любимчики), других не любят (нелюбимые), а третьих просто не замечают (незамечаемые). Положение последних самое неприятное, они глубоко переживают трудную ситуацию в группе. Любимчики же (звезды-лидеры) иногда относятся к группе совсем не так положительно, как группа к ним, это проявляется в показателе эмоциональной экспансивности, который измеряет отношение человека к группе. Кого любят в группе: универсалов — людей веселых, общительных, знающих, практиков, умеющих все делать своими руками. А не любят: теоретиков, зануд, нытиков, зазнаек.

Когда в группе сложилась определенная система межличностных отношений, формируются малые психологические группы (по терминологии теории человеческих отношений — неформальные группы). Они имеют свои особенности:

небольшое число людей — от 3 до 10, что определяется возможностью личных контактов, непосредственных связей лицом к лицу;

складываются на основе чувства симпатии, единства интересов и увлечений, общих черт характера и поведения;

имеют своих лидеров;

в них возникают свои ритуалы, традиции, правила, обязанности и санкции.

Сила малых психологических групп в том, что их очень трудно юридически и организационно уловить, в них имеются неписаные правила, обязательные для всех членов группы. Эти группы могут как помогать официальному руководству коллектива, так и вставать к нему в оппозицию, оказывать постоянное сопротивление.

Уничтожить административными актами малые группы очень сложно, почти невозможно, это вызывает открытое враждебное отношение к руководству. Руководителям надо учиться сотрудничать с этими группами, а также уметь создавать малые психологические группы, объединяя людей, тянущихся друг к другу, общими делами, задачами, интересами. Это очень помогает созданию благоприятного психологического климата в группе.

Социально-психологическая структура коллектива завершается выдвижением лидеров в малых группах и в целом коллективе. Лидерство — это естественный социально-психологический процесс в группе построенной на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы. З. Фрейд понимал лидерство как двуединый психологический процесс: с одной стороны — групповой с другой — индивидуальный. В основе этих процессов лежит способность лидеров притягивать к себе, бессознательно вызывать чувство восхищения, обожания, любви. Поклонение людей одной и той же личности может сделать эту личность лидером. Психоаналитики выделили десять типов лидерства:

1. *«Соверен»,* или *«патриархальный повелитель».* Лидер в образе строгого, но любимого отца, он способен подавить или вытеснить отрицательные эмоции и внушить людям уверенность в себе, его выдвигают на основе любви и *почитают.*

2. *«Вожак».* В нем люди видят выражение, концентрацию своих желаний, соответствующих

определенному групповому стандарту. Личность вожака — носитель этих стандартов. Ему стараются *подражать* в группе.

3. *«Тиран».* Он становится лидером, потому что внушает окружающим чувство повиновения и безотчетного страха, его считают самым сильным. Лидер-тиран — доминирующая, авторитарная личность, его обычно *боятся и подчиняются* ему.

4. *«Организатор».* Он выступает для членов группы как сила для поддержания «Я-концепции» и удовлетворения потребности каждого снимает чувство вины и тревоги. Такой лидер объединяет людей, его *уважают.*

5. *«Соблазнитель».* Человек становится лидером, играя на слабостях других. Он выступает в роли «магической силы», давая выход вовне подавленным эмоциям других людей, предотвращает конфликты, снимает напряжение. Такого лидера *обожают* и часто не замечают всех его недостатков.

6. *«Герой».* Жертвуя собой ради других, такой тип проявляется особенно в ситуации группового протеста — благодаря его храбрости другие ориентируются на него, видят в нем стандарт справедливости. Лидер-герой *увлекает* за собой людей.

7. *«Дурной пример».* Выступает как источник заразительности для бесконфликтной личности, эмоционально *заражает* других.

8. *«Кумир».* Влечет, притягивает, положительно заражает окружение, его любят, *боготворят и идеализируют.*

9. *«Изгой».*

10. *«Козел отпущения».*

Два последних типа лидеров, по-существу, антилидеры, они являются объектом агрессивных тенденций, благодаря которым развиваются групповые эмоции. Часто группа объединяется для борьбы с антилидером — стоит ему исчезнуть, как группа начинает распадаться, так как пропал общегрупповой стимул.

Общее лидерство в группе складывается из компонентов: эмоционального, делового и информационного. «Эмоциональный» лидер (сердце группы) — это человек, к которому каждый человек в группе может обратиться за сочувствием, «поплакаться в жилетку». С «деловым» лидером (руки группы) хорошо работается, он может организовать дело, наладить нужные деловые взаимосвязи, обеспечить успех дела. К «информационному» лидеру (мозг группы) все обращаются с вопросами, потому что он эрудит, все знает, может объяснить и помочь найти нужную информацию.

Наилучшим будет руководитель, сочетающий все три компонента. Чаще всего, однако, встречается сочетание двух компонентов: эмоционального и делового, информационного и делового.

Динамика развития внутригрупповых отношений сильно влияет на эмоциональный настрой группы, который выражается в психологическом климате.

Определите психологическую атмосферу в вашей группе по предложенной методике.

Инструкция. Ниже приведены противоположные по смыслу пары слов, с помощью которых вы можете описать атмосферу в вашей группе. Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре вы поместите знак «х» (зачеркните соответствующую цифру), тем более выражен признак в вашей группе. Итак, для атмосферы в вашей группе характерны:

1. Дружелюбие	1	2	3	4	5	6	7	8	Враждебность
2. Согласие	1	2	3	4	5	6	7	8	Несогласие
3. Удовлетворенность	1	2	3	4	5	6	7	8	Неудовлетворенность
4. Увлеченность	1	2	3	4	5	6	7	8	Равнодушие
5. Продуктивность	1	2	3	4	5	6	7	8	Непродуктивность
6. Теплота	1	2	3	4	5	6	7	8	Холодность
7. Сотрудничество	1	2	3	4	5	6	7	8	Отсутствие сотрудничества
8. Взаимная поддержка	1	2	3	4	5	6	7	8	Недоброжелательность
9. Занимательность	1	2	3	4	5	6	7	8	Скука
10. Успешность	1	2	3	4	5	6	7	8	Неуспешность

Обработка результатов

Ответ по каждому из 10 пунктов шкалы оценивается слева направо от 1 до 8 баллов. Чем левее расположен знак «х», тем ниже балл, тем лучше психологическая атмосфера в группе. Итоговый показатель может колебаться от 10 (наиболее положительная оценка) до 80 (самая неблагоприятная).

Глава 2. ОБЩЕНИЕ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Общение — одна из сторон образа жизни человека, не менее существенная, чем деятельность. Именно в общении люди физически и духовно творят друг друга. По словам К. С. Станиславского, общение предполагает «встречный ток», взаимопонимание и взаимодействие между людьми.

Общение — особая самостоятельная форма активности субъекта, которая проявляется в формировании отношений между людьми, в обмене представлениями, образами, идеями в самом процессе общения. В общении раскрывается субъективный мир одного человека для другого. Если бы люди были абсолютно тождественны по психическим качествам и свойствам, общение было бы не нужным, а если бы они были абсолютно различными, оно было бы невозможным. С точки зрения развития личности в процессе общения диалектически сочетаются две противоположные тенденции:

1. Личность приобщается к жизни общества и социальной группы.

2. Происходит обособление личности, формируется ее индивидуальное разнообразие. Личность стремится сохранить и раскрыть в процессе общения свою индивидуальность.

Общение — это чрезвычайно тонкий и деликатный процесс взаимодействия людей как специальными средствами (речь, мимика и т. п.), так и любыми проявлениями активности. Любое действие или предмет могут оказаться вовлеченными в процесс общения. В общении наиболее разнообразно раскрываются индивидуальные особенности человека, и оно же всегда вбирает в свою ткань особенности другого человека, времени, обстоятельств. Общение имеет свои функции, каналы, средства, виды и типы, фразы.

Общение выполняет три основные функции: 1 — информационно-коммуникативную; 2 — регулятивно-коммуникативную; 3 — эмоционально-коммуникативную.

Функции общения. Наиболее очевидной функцией является передача каких-то сведений, какого-то содержания и смысла. Это — семантическая (смысловая сторона общения). Но эта передача в конечном счете влияет (в широком смысле управляет) на поведение человека, действия и поступки человека, на состояние и организованность его внутреннего мира. Специфика общения в том, что это — средство взаимодействия психических миров людей друг с другом. Отсюда ясна роль общения в достижении психикой каждого человека максимума в своем развитии. Через общение мы впускаем в свой внутренний мир миры других людей. Вот почему уровень в овладении общением практически важен для правильного построения отношений.

Информационно-коммуникативная функция раскрывается также в процессах передачи и приема информации партнерами по общению. В реальных процессах общения между людьми информация не просто передается — принимается, но и формируется, что является очень важным моментом для творческого продуктивного общения. Это не только выравнивание различий в исходной информированности партнеров, но и стремление понять взгляды и установки друг друга, сопоставить их, выразить свое согласие или несогласие, прийти к определенным согласованным или новым результатам.

Вторая функция общения — регулятивно-управляющая — проявляется в воздействии на поведение партнеров в процессе их общения. Благодаря общению человек получает возможность регулировать не только свое собственное поведение, но и поведение других людей. Происходит взаимная «подстройка» действий. Через глубинные психологические механизмы общения, о которых написано в предыдущей главе — заражение, подражание, внушение и убеждение, можно оказывать управляющее воздействие на человека, глубина которого зависит от индивидуальных свойств партнеров общения.

Третья функция общения — эмоционально-коммуникативная — оказывает большое воздействие на эмоциональное состояние человека. Весь спектр человеческих эмоций возникает и развивается в процессе общения людей. Потребность в общении часто возникает в связи с необходимостью изменить свое эмоциональное состояние. В процессе общения людей может изменяться интенсивность эмоциональных состояний партнеров: происходит либо сближение этих состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление. Человек в общении может эмоционально разрядиться или, наоборот, усилить эмоциональную напряженность.

Общение с другими тесно связано с возможностями и формами общения человека с самим собой. *Аутокоммуникация* при некоторых психологических ситуациях может резко ослабиться. Общение с самим собой — механизм осуществления самосознания.

Средства общения

Два крупных класса выделяются в средствах общения: *вербальные* и *невербальные.*

Вербальные — это речь в ее разных формах. *Невербальные* — это пантомимика (телодвижения), мимика, жесты и другие средства: пространственные (расстояние, приближение, удаление, повороты «к» и «от»), временные (раньше, позже) и предметные (наличие, положение предметов и т. п.). Следует подчеркнуть практическую важность умения «читать» невербальную информацию. В речи выделяют лингвистические средства и паралингвистические (экстралингвистические). Темп речи, громкость, переходы громкости и темпа, изменения высоты и окраски голоса — все это средства передачи эмоционального состояния человека, его отношения к передаваемому сообщению. Человек не может сознательно контролировать всю сферу средств своего общения, поэтому часто даже то, что он хочет скрыть, проявляется, например, через движения рук, выражение глаз, положение ног и т. д. Кратко вербальное общение характеризуется тем, что говорится, кем, кому, как, с какой целью и при каких обстоятельствах. Только учтя все эти моменты и еще весь невербальный «аккомпанемент», можно правильно понять и правильно воспринять (выразить) что-либо. Поэтому совсем нередко люди действительно не понимают друг друга, хотя им кажется, что понимают. Очень часто недооценивается роль обстоятельств. Есть такое понятие «безмолвный язык». Речь идет о принятых нормах поведения относительно которых «исчисляется» смысл сообщения (поведения). Например, в европейской культуре принятая дистанция между собеседниками (невербальный фактор) около 70 см, в Испании и латиноамериканских странах — порядка 40 см. При этом в европейской традиции не принято хватать собеседника, хлопать его по бокам, животу и т. п., в других странах, напротив, — это норма. Если вы перепутаете эти нормы, то в Европе вас сочтут развязным, самоуверенным нахалом (соответственно все ваши сообщения будут восприниматься в этом ключе), а в Латинской Америке — напыщенным, чопорным и холодным дураком.

С детства окружающие люди, предметы, события, принадлежащие к определенной культуре, тысячами невидимых способов вкладывали в человека целую сеть «само собой разумеющихся» стандартных обстоятельств со стандартным смыслом. В разных формах эта сеть обязательно проникает в структуру личности человека, он смотрит на мир и понимает мир, как бы сидя за решеткой стереотипов восприятия и интерпретаций. Это касается не только черт данной культуры, но также и черт семьи, в которой человек вырос. Эти социально-семейные (+случайные) стереотипы представляют собой препятствие и одновременно необходимое условие понимания другого человека. Трудно увидеть его за этими преградами. Но если их не видеть и не понимать, будешь видеть себя: свои особенности (в измененном виде, приписанные другому). Так что эта «клетка» не только мешает, но и придает стабильность содержанию, как бы уменьшает неопределенность индивидуального произвола в общении. Мы останавливаемся на этом несколько дольше, потому что самый практически важный вопрос в общении — это открытость. Открытость не как искренность говорящего, но как способность непредвзято воспринимать другого: быть открытым для того, что он пытается донести. Представление себя монархом, который, как хочет, так и понимает, ведет к слепоте в общении и примитивизму в отношениях. Высокая культура общения дает уверенность, что тебя правильно поймут. Человек, нарушающий социально принятые поведенческие стандарты, «нагружает» психику других людей задачей расшифровки смысла его поведения. Например, если вы опаздываете, то ожидающий вас человек неизбежно проходит несколько состояний (в зависимости от типа культуры). Пусть, мы европейцы, и «точность — вежливость королей» — принято прийти вовремя. Европейский «ожидающий» сначала будет просто ждать (нормальный отрезок ожидания), потом начнет беспокоиться вообще, потом поставит вопрос о вас (такой-сякой, разгильдяй), потом о себе (он меня не уважает), потом о ваших отношениях (я ему покажу, пора кончать), потом подходит к решающему выбору: или вы такой-сякой, или вы — о’кеу, просто что-то случилось и, наверное, надо срочно что-то делать. Он может и не задавать себе этих вопросов, но у него будет происходить смена чувств. Здесь мы в иной форме столкнулись с понятием текст, подтекст, затекст. *Текст* — это то, что мы воспринимаем в общении как бы все одинаково. *Подтекст* — это скрытый смысл. *Затекст* — это область предполагаемых из сказанного следствий. В наше время, очень оперативных и сложных деловых контактов, расхлябанность в общении ставит предел возможным достижениям в технологии. Поэтому — больше внимания этикету и условностям.

По «аудитории» общение разделяют на общение двоих (диалог), общение в малой группе, в большой группе, с массой, выделяют также анонимное и межгрупповое общение. Анонимное общение — это

общение без ясности источника. Понятно, что при диалоге очень большую роль играет личный контакт со всеми психологическими и другими (например парапсихологическими и экстрасенсорными) взаимовлияниями. В малой группе сохраняется возможность тесного личного контакта с кем-то или со всеми из группы и нечто новое появляется в общении. В большой группе (например, аудитория вуза) личный контакт более ограничен. Опытные лекторы, артисты ощущают настроение аудитории как нечто самостоятельное. На митингах, во время массовых зрелищ на первый план выходят законы «толпы» и появляется новое качество — *эмоциональный контакт.* Опытные политики превосходно манипулируют толпой.

Все перечисленные виды общения по типу «аудитории» относятся к непосредственному общению.

Непосредственное общение — это человек — человек (группа) без промежуточных носителей сообщения. Опосредованное общение осуществляется через промежуточные устройства (телевидение, радио, печать и пр.). Непосредственное общение многоканально (речь, движения и др.). Мы еще очень многого не знаем и, в частности, о полевых воздействиях живого (в том числе людей друг на друга). В непосредственном общении могут быть задействованы все естественные каналы общения. Опосредованное различными устройствами общение ограничивает использование естественных каналов.

Каналы общения

Под каналами общения понимают разное. Прежде всего выделяют каналы, соответствующие разным органам чувств: зрительный, слуховой, тактильный (прикосновения), соматосенсорный (ощущения своего тела) — он же кинестетический. У каждого человека есть свои особенности в восприятии мира и другого человека с помощью органов чувств. Из элементарного мира для человека другой человек — самая сложная система для восприятия. В психологии выделяют специальную область — восприятие человека человеком (социальная перцепция). В одном из направлений современной психологии (НЛП — нейролингвистическое программирование) эти различия положены в основу классификации людей: визуалы, аудиалы, кинестетики. Эти типы людей сильно различаются во многих отношениях, в том числе по структуре общения. Так, *визуалы* любят зрительно предъявляемое, конкретность, предпочитают возвышаться над собеседником, склонны к обвинительным утверждениям, не терпят хождений перед ними во время общения и т. д. *Аудиалы* все воспринимают через слуховые образы, музыку, речь, звуки в природе; *кинестетики* — через состояния своего тела, как бы все эмоционально переживают. Вообще в восприятии человека человеком значительное место занимает подражание — уподобление. Попробуйте, глядя на другого человека, представить себе, что он — это вы, вы почувствуете напряжение в мышцах своего тела: вы уподобляетесь. Теперь вы себя ощущаете как отличие от него.

По логическому основанию выделяют *три типа каналов общения: прямой, непрямой и управляемый косвенный.* Критерием здесь является намеренное или ненамеренное сообщение чего-то. Прямой канал — это то, что источник сообщает в явном виде. Косвенный канал — это та информация по поводу сообщаемого вам в прямом канале, которую вы добываете сами активным наблюдением и вчувствованием во все проявления источника. Действительным психологическим основанием этой классификации является доверие или недоверие к источнику. Если вы доверяете источнику, т. е. считаете, что он намеренно не сообщит вам ложное, то косвенный канал не используется как контрольный, вы по нему получаете другую, дополнительную информацию. Если вы не доверяете источнику, то косвенный канал является контролирующим дублем: вы считаете его содержание в смысле совпадения или несовпадения с содержанием прямого канала. Очень часто прямое словесное содержание может вступать в противоречие с интонационными, темповыми, ритмическими и другими невербальными характеристиками речи и поведения. Это и есть противоречия прямого и косвенного канала (человек улыбается, а глаза печальные; говорит «я спокоен» и барабанит пальцами по столу, вроде раскован и улыбчив, а стопа ритмически постукивает по полу и т. п.).

Наконец третий — *управляемый косвенный канал,* когда сообщение, воспринимаемое как ненамеренное излучено вполне намеренно. Обычно мелочи помогают увидеть крупное и, главное, в нем удостовериться. Можно вспомнить множество примеров из детективов, когда мелкую решающую улику подбрасывали специально. Уверенный тон в сомнительной ситуации, прямой взгляд при лжи и т. п. — все это намеренное излучение того, что ваш адресат сочтет за неподдельное, то, что он сам в вас нашел. Природа разделила прямой и косвенный каналы. Так, мимические мышцы управляются одновременно

из зон мозга, обеспечивающих намеренные и ненамеренные движения. Так что, в принципе, всегда есть опоры для суждения о неконтролируемом излучении, показывающем действительное состояние нашего партнера. Мы еще будем обращаться к очень важному фактору межчеловеческого взаимодействия — человеческому доверию. Понятия тайны и секрета из этой же области. Под тайной понимают такое сокрытие чего-то, когда на существование этого нет даже намеков. Совсем нет, никто об этом не знает, не думает и в ткани общения нет «следов». Секрет — это ситуация, когда известно — что-то скрывается, но что скрывается, неизвестно. Тайна и секрет выявляются в общении. Доверительное общение открыто, для него нет препятствий, оно ассоциативно: свободно возникающие ассоциации высказываются также свободно, нет задержек и умолчаний. Оба собеседника (пусть их два) тактично не касаются тем стандартно социально закрытых. Любая тайна или секрет нарушат свободное течение общения, и это каждым будет отмечено: общение либо будет сворачиваться, либо начнет свое движение вокруг этих тем, пока ситуация не разрешится. Снятие социально запретных тем и личностных запретов — это путь углубления открытости общения, если не возникает негативной реакции. Позже мы коснемся понятий глубины доверия и его допустимой глубины.

Типы общения

Функционально-ролевое общение. Это общение на уровне социальных ролей партнеров (начальник и подчиненный, учитель — ученик, продавец, покупатель). Здесь задействованы определенные нормы и ожидания. Общаются ролевые маски. Переход от ролевого общения к межличностному и обратно часто используют в деловых контактах.

Межличностное общение. Собственно, почти все, что мы здесь рассматриваем, имеет прямое отношение к этому типу общения. Подразумевается (как наиболее обычная модель) участие двух людей в межличностном общении, хотя минимальное полное число участников общения три. Разница между этими типами общения в том, что для третьего отношения двух других объективны: он не может на них влиять прямо, а только через отношения с одним из них. При общении двух третий всегда присутствует незримо или как социальная норма, или как мнение близкого друга, или другого авторитета.

Деловое общение. Его можно легко выделить из функционально-ролевого. Деловое общение — это вид межличностного общения, направленного на достижение какой-то предметной договоренности. В деловом общении всегда есть цель. Полагается, что в деловом общении решаемые проблемы затрагивают не интересы «маски», а самого индивида, и он мобилизуется.

Межличностное общение крайне многопланово. Но, пожалуй, наиболее практически интересны моменты влияния людей друг на друга. Наиболее серьезно этим занимаются психотерапия и различные школы практической психологии. Центральным здесь является понятие доверия, причем доверие это — не сообщение кому-то чего-то по секрету, а принятие от другого информации без критического фильтра, без проверки. Крайняя форма такого общения — раппортное.

Раппортное общение. Это общение с односторонним доверием — доверяет пациент. Обоюдное доверие связано с полной взаимной свободой, открытостью и принятием каждого таким, каков он есть. Доверие, возникнув и укрепившись, имеет тенденцию углубляться: люди раскрывают друг перед другом все более глубокие пласты своего внутреннего мира. Взаимное погружение — это эмоционально напряженный процесс, который способен сильно изменить людей. Он накладывает ответственность за соответствие поведения уровню достигнутой глубины. Можешь ли ты действительно помочь? Если человек тебе доверился, чувство ответственности должно регулировать доступную глубину доверия. Если этого нет, доверие легко оборачивается предательством с соответствующими последствиями. В связи с этим понятно наличие защитных барьеров. Одностороннее использование барьеров происходит при межперсональной защите: один человек пытается изменить личность другого, чтобы оправдать свои негативные качества и создать себе психологический комфорт в общении.

Направленность в стиле общения может быть разной — потребность в другом, озабоченность собой (податливый стиль); потребность в достижении успеха путем контроля над другим (агрессивный стиль); сохранение эмоциональной дистанции, независимость, уединенность (отрешенный стиль). Также выделяют разные типы направленности: альтруистический (благо и помощь другим); манипуляторский (достижение собственной цели); миссионерский (невмешательство, осторожное влияние). Еще о стилях: сотрудничество, компромисс, соперничество (настаиваю на своем), приспособление (стараюсь сохранить отношения); избегание (неприятного). Управление общением может быть по стилю

авторитарным (единоличные решения), демократическим (ориентировано на группу), либеральным (подчинено случайностям).

Фазы общения. Наиболее ответственна фаза подготовки, если она возможна. Общение надо планировать, правильно выбрать место и время, определить для себя установки на результаты общения. Первая фаза общения — вхождение в контакт. Здесь важна *сонастройка,* важно почувствовать состояние, настроение партнера, освоиться самому и дать возможность ориентироваться другому. Существуют техники присоединения к партнеру (вплоть до имитации некоторых его особенностей, отслеживания ритма дыхания т. д.). Важно расположить партнера к себе и обеспечить ровное начало. Этот период завершается установлением психологического контакта. Дальше идет фаза концентрации внимания на чем-то, какой-то проблеме, задаче сторон и разработка темы. Следующий этап — мотивационный зондаж. Цель его — понять мотивы собеседника и его интересы. Затем наступает фаза поддержания внимания. К приемам поддержания внимания (переключение и т. п.) необходимо возвращаться неоднократно. Потом следует фаза аргументации и убеждения, если есть расхождение во мнениях. И, наконец, фаза фиксации результата. Если темы исчерпаны или партнер проявляет беспокойство, необходимо завершать общение. Это всегда критический момент в отношениях. Объективно — это перерыв, так как вы какое-то время не будете общаться. Надо всегда завершать общение так, чтобы была перспектива продолжения. Очень важен самый последний момент, последние слова, взгляды, рукопожатия, иногда они могут полностью изменить результат многочасовой беседы. В противоположность перерыву, разрыв отношений — это конец контактов. Разрыв всегда плох: упущены возможности. Еще раз напомним о допустимой глубине доверительности в общении — взвешивайте ваши желания и возможности в отношениях.

В деловом общении существуют свои особенности. При любой цели всегда есть задачи: 1. Оценить человека с деловой точки зрения. 2. Получить или передать информацию. 3. Воздействовать на мотивы и решения. В конечном счете в любой деловой беседе важно наличие конкретных договоренностей, воспринимаемых человеком не как навязанные вами, а как результат собственных убеждений. Что значит оценить партнера с деловой точки зрения? Это значит уяснить, сможет ли он выполнить предлагаемую работу, кто он, каковы его отношения с другими. Переходя к конкретике, объяснить задачу, проконтролировать понимание, понять, сможет ли он оценить незавершенную работу и увидеть в перспективе результат; способен ли оценить достигнутый результат; желает ли он выполнять работу, каковы мотивы и есть ли противоречивые тенденции; способен ли он на работу более сложную, связанную с большим уровнем ответственности и свободы... Сколько человек будет заниматься этой работой, сколько времени он затрачивает на другую работу.

В любой деловой беседе надо иметь в виду три аспекта: деловой, личный и динамику, пружину развития беседы.

Некоторые технические советы. Всегда конкретно ставить задачу — если предложение конкретно, человек скорее примет его как свое. Прочувствовать план беседы как целое — тогда он уйдет из сферы осознанного и будет управлять. Основное время уделить главному вопросу, очень внимательно отнестись к выбору места и времени, учесть особенности партнера. В процессе беседы не снижать уровня целей — упадет ответственность партнера. Необходимо быть в творческом состоянии, искать варианты. Результаты беседы надо фиксировать в любой форме вместе с собеседником. Как только цель достигнута или определилась невозможность решения, беседу следует завершить. При этом будьте внимательны, чтобы не перечеркнуть результаты. Обязательно оцените беседу для себя сразу же после ее окончания и потом в более спокойной обстановке, когда определились результаты. Обратите внимание, была ли беседа формальной или доверительной, доволен ли партнер, чем недовольны в себе вы, каковы перспективы продолжения дела и отношений, правильно ли были выбраны условия и план беседы, какое впечатление сложилось у партнера о вас. Помните, общение — великий дар природы, оно же — оружие и инструмент. Надо быть с ним осторожным.

Люди по своему отношению к процессу общения делятся на *общительных и застенчивых.* Ф. Зимбардо специально исследовал застенчивых людей и подробно описал это свойство в своей книге «Застенчивость». «Быть застенчивым» — значит быть человеком, с которым «трудно общаться из-за его осторожности, робости и недоверчивости». Застенчивый человек «избегает взаимодействия с определенными лицами и предметами».

Застенчивость может быть душевным недугом, калечащим человека не меньше, чем самая тяжелая болезнь тела. Ее последствия могут быть удручающими.

Застенчивость препятствует тому, чтобы встречаться с новыми людьми, заводить друзей и получать

удовольствие от потенциально приятного опыта.

Она удерживает человека от того, чтобы выражать свое мнение и отстаивать свои права.

Ваша застенчивость не дает другим людям возможность положительно оценивать ваши личные достоинства.

Она усугубляет чрезмерную сосредоточенность на себе и своем поведении.

Застенчивость мешает ясно мыслить и эффективно общаться.

Застенчивость, как правило, сопровождается негативными переживаниями одиночества, тревожности, депрессии.

Быть застенчивым — значит бояться людей, особенно тех, от которых по какой-то причине исходит эмоциональная угроза: незнакомцев из-за их неизвестности и неопределенности; начальства, наделенного властью; представителей другого пола из-за потенциальной возможности интимного контакта.

Стэнфордский опросник о застенчивости

Перед вами образец опросника, который заполнили уже свыше 5000 людей во всем мире. Заполните его в быстром темпе, а затем еще раз вдумчиво перечитайте, чтобы понять, насколько застенчивость действительно определяет вашу жизнь.

1. Считаете ли вы себя застенчивым?
   1 = да; 2 = нет.
2. Если да, то всегда ли вы были таким (т. е. были застенчивы прежде и остаетесь теперь)?
   1 = да; 2 = нет.
3. Если на первый вопрос вы ответили отрицательно, то было ли такое время в вашей жизни, когда вы были застенчивы?
   1 = да; 2 = нет.

Если нет, то можно далее не отвечать. Спасибо.

Если вы ответили «да», хотя бы на один из трех вопросов, продолжайте дальше.

4. Когда вами владеет застенчивость, насколько она сильна?
   1 = чрезвычайно сильна;
   2 = очень сильна;
   3 = весьма сильна;
   4 = умеренно сильна;
   5 = это нечто вроде смущения;
   6 = мною владеет лишь легкое смущение.
5. Как часто вы испытываете (испытывали) ощущение застенчивости?
   1 = каждый день;
   2 = почти каждый день;
   3 = часто, почти через день;
   4 = один или два раза в неделю;
   5 = иногда — реже, чем раз в неделю;
   6 = редко — один раз в месяц или еще реже.
6. В сравнении с людьми вашего круга, пола, возраста, насколько вы застенчивы?
   1 = гораздо более застенчив;
   2 = более застенчив;
   3 = примерно столь же застенчив;
   4 = менее застенчив;
   5 = значительно менее застенчив.
7. Насколько желательно для вас быть застенчивым?
   1 = весьма нежелательно;
   2 = нежелательно;
   3 = безразлично;
   4 = желательно;
   5 = очень желательно.
8. Является ли (являлась ли) застенчивость для вас личной проблемой?
   1 = да, часто;
   2 = да, иногда;
   3 = да, изредка;

4 = редко;
5 = никогда.

9. Испытывая застенчивость, можете ли вы это скрывать так, чтобы другие не считали вас застенчивым?
1 = да, всегда;
2 = иногда получается, иногда нет;
3 = нет, обычно мне это скрыть не удается.

10. Считаете ли вы себя интравертом или экстравертом?
1 = выраженный интраверт;
2 = умеренный интраверт;
3 = слегка интравертированный;
4 = нейтральный;
5 = слегка экстравертированный;
6 = умеренный экстраверт;

(11 — 19) *Что из перечисленного может быть причиной вашей застенчивости? Отметьте то, что касается вас.*

11. Опасение, что меня негативно оценят.
12. Страх быть отвергнутым.
13. Недостаточная уверенность в себе.
14. Недостаток социальных навыков, а именно: .....…….
15. Боязнь близких отношений.
16. Склонность к уединению.
17. Асоциальные интересы, увлечения и т. п.
18. Собственное несовершенство, недостатки, а именно .....……..
19. Другое, а именно: .....……

(20 - 27) *Восприятие застенчивости.* Считают ли названные ниже люди, что вы застенчивы? Как вы полагаете, насколько застенчивым они вас считают? Отвечайте, пользуюсь следующими баллами:
1 = крайне застенчивый;
2 = очень застенчивый;
3 = весьма застенчивый;
4 = умеренно застенчивый;
5 = до некоторой степени застенчивый;
6 = слегка застенчивый;
7 = незастенчивый;
8 = они не знают;
9 = я не знаю их мнения.

20. Ваша мать?
21. Ваш отец?
22. Ваши братья и сестры?
23. Близкие друзья?
24. Ваш супруг (или интимный друг, подруга)?
25. Ваши одноклассники?
26. Ваш нынешний сосед?
27. Преподаватели или руководители, коллеги, которые хорошо вас знают?
28. Принимая решение назвать себя застенчивым, чем вы руководствовались?
1 = вы застенчивы (или вы были застенчивы) всегда и при любых обстоятельствах;
2 = вы застенчивы (или были застенчивы) более чем в 50% ситуаций, т. е. чаще, чем незастенчивы;
3 = вы застенчивы (или бывали застенчивы) лишь иногда, но в достаточно важных для вас ситуациях, так что вас поэтому можно считать застенчивым.

29. Случалось ли, что вашу застенчивость принимали за какую-то иную черту, например, безразличие, холодность, нерешительность?
1 = да.
А именно: .....…….
2 = нет.

30. Случается ли вам испытывать застенчивость в одиночестве?
1 = да;
2 = нет.

32. Если да, укажите, когда, как и почему.....……..

(33 — 36) *Что повергает вас в застенчивость?*

33. Если вы испытываете сейчас или испытывали в прошлом ощущение застенчивости, пожалуйста, укажите, какие ситуации, виды деятельности или типы людей их вызывают. (Отметьте так или иначе все пункты.)

Ситуации и виды деятельности, которые повергают меня в застенчивость:
любые ситуации общения;
большие группы людей;
малые группы, выполняющие совместную деятельность (например, семинар в классе, бригада на работе);
малые группы общающихся людей (например, на вечеринках, на танцах);
общение один на один с представителем своего пола;
общение один на один с представителем другого пола;
ситуации в которых я уязвим (например, когда прошу о помощи);
ситуации, в которых я занимаю приниженное положение по сравнению с другими (например, когда обращаюсь к начальству);
ситуации, требующие отстаивания своих прав (например, когда приходится жаловаться на плохое обслуживание или низкое качество товара);
ситуации, когда я нахожусь в центре внимания большой группы людей (например, делаю доклад);
ситуации, когда я нахожусь в центре внимания малой группы людей (например, когда меня кому-то представляют или спрашивают мое мнение);
ситуации, когда меня оценивают или сравнивают с другими (например, когда у меня берут интервью или меня критикуют);
любые новые социальные контакты;
вероятность сексуальной близости;

34. Теперь вернитесь к предыдущему вопросу и по поводу каждой ситуации отметьте, вызвала ли она у вас застенчивость на протяжении последнего месяца;
0 = да, в значительной степени;
2 = да, в немалой степени;
3 = вообще да;
4 = только слегка;
5 = безусловно нет.

35. Типы людей, вызывающие у меня застенчивость:
мои родители;
мои братья и сестры;
другие родственники;
друзья;
незнакомцы;
иностранцы; авторитетные лица (в силу их положения — полицейские, преподаватели, начальники на работе);
авторитетные лица (в силу их превосходства — интеллектуалы, специалисты);
пожилые люди (значительно старше меня);
дети (значительно младше меня);
группа представителей другого пола;
представитель другого пола один на один;
представитель моего пола один на один.

36. Теперь, пожалуйста, вернитесь к предыдущему вопросу и отметьте, возникла ли у вас на протяжении последнего месяца застенчивость при встрече с данной категорией людей:
0 = на протяжении последнего месяца — нет, но прежде бывало;
1 = да, в значительной степени;
2 = да, в немалой степени;
3 = вообще да;
4 = лишь слегка.

(37 — 40) *Реакция, связанная с застенчивостью*

37. На основании чего вы заключаете, что испытываете застенчивость?
1 = на основании мыслей, переживаний и тому подобных внутренних симптомов;
2 = на основании своих действий в данной ситуации;
3 = на основании как внутренних ощущений, так и внешних реакций.

Физические реакции

38. Если вы испытываете или испытывали застенчивость, какие из данных физических реакций характерны для этого вашего состояния? Поставьте 0 против тех, которые не существенны, остальные проранжируйте от 1 (наиболее типичные, часто возникающие, сильные) и выше 2 — менее частые и т. д.
покраснение лица;
учащение пульса;
урчание в животе;
звон в ушах;

сильное сердцебиение;
сухость во рту;
дрожание рук;
повышенная потливость;
слабость;
другое (укажите, что именно).....……

Мысли и чувства

39. Каковы особые *мысли и чувства,* характерные для вашего переживания застенчивости? Поставьте 0 против тех, которые вам не свойственны, остальные проранжируйте от 1 (наиболее типичные, частые и сильные) и выше (менее типичные). Одним и тем же баллом можно отметить несколько пунктов.

Положительные мысли (например, удовлетворенность собой); никаких особых мыслей (например, пустые грезы, размышления «ни о чем»); самососредоточенность (например, крайняя озабоченность своей персоной, каждым своим шагом);

мысли сконцентрированные на неприятных сторонах ситуации (например, мысль о том, что мое положение ужасное, что хотелось бы оказаться вне его);

мысли ориентированные на отвлечение (например, о чем-то другом, чем можно было бы заняться, о том, что неприятная ситуация скоро кончится);

негативные мысли о себе (например, ощущение, что я глупый, неполноценный и т. п.); мысли о том, как меня оценивают другие (например, размышления о том, что окружающие обо мне думают);

мысли о своем поведении (например, о том, какое впечатление я произведу и как его улучшить)...

Действия

40. Если вы испытываете или испытывали ощущения застенчивости, то в каких *внешних действиях* это проявляется, так что окружающие могут понять, что вы застенчивы? Поставьте 0 против тех, которые вам не свойственны, а остальные проранжируйте от 1 (наиболее типичные, частые и сильные) и выше (менее частые и сильные). Одним и тем же баллом можно отметить несколько пунктов;

я говорю очень тихо;
избегаю людей; не способен смотреть в глаза;
я молчу (не могу говорить);
заикаюсь;
болтаю чепуху;
замираю;
избегаю что-либо делать;
стараюсь скрыться;
другое, а именно .....……

41. Каковы *негативные* последствия застенчивости? (Отметьте те, что касаются вас.)

Никаких.

Возникают социальные проблемы; трудно знакомиться с людьми и заводить друзей, наслаждаться общением. Возникают отрицательные эмоции — ощущения изоляции, одиночества, депрессии.

Застенчивость препятствует тому, чтобы другие меня положительно оценили (например, из-за застенчивости мои достижения остаются незамеченными).

Затруднительно добиваться своего, выражать собственное мнение, использовать предоставляющиеся возможности. Моя застенчивость побуждает других негативно меня оценивать (например, меня несправедливо могут счесть недружелюбным или высокомерным). Возникают трудности во взаимопонимании и познавательных процессах (например, на людях я не могу ясно мыслить и выражать свои чувства).

Застенчивость провоцирует углубление в себя.

42. Каковы *положительные* последствия застенчивости? (Отметьте то, что касается вас.)

Никаких.

Появляется возможность производить впечатление скромного человека, погруженного в себя.

Застенчивость позволяет избегать конфликтов.

Застенчивость — удобная форма самозащиты.

Появляется возможность смотреть на других со стороны, вести себя взвешенно и разумно.

Исключаются негативные оценки со стороны окружающих (например, застенчивого не считают навязчивым, агрессивным, претенциозным).

Застенчивость позволяет выбрать среди вероятных партнеров по общению тех, кто мне более симпатичен.

Удается уединиться и насладиться одиночеством.

В межличностных отношениях застенчивость удерживает от того, чтобы унизить или обидеть другого человека.

43. Считаете ли вы, что вашу застенчивость можно преодолеть?

1 = да;

2 = нет;
3 = не уверен.

44. Готовы ли вы к серьезной работе над собой, чтобы избавиться от застенчивости?
1 = да, безусловно;
2 = пожалуй, да;
3 = еще не уверен;
4 = нет.

Глава 3. КОНФЛИКТЫ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ.

Воспоминания о конфликтах, как правило, вызывают неприятные ассоциации: угрозы, враждебность, непонимание, попытки, порой безнадежные, доказать свою правоту, обиды... В результате сложилось мнение, что конфликт — всегда явление негативное, нежелательное для каждого из нас, а в особенности для руководителей, так как им приходится сталкиваться с конфликтами чаще других. Конфликты рассматриваются как нечто такое, чего, по возможности, следует избегать.

Представители ранних школ управления, в том числе сторонники школы человеческих отношений, считали, что конфликт — это признак неэффективной деятельности организации и плохого управления. В наше время теоретики и практики управления все чаще склоняются к точке зрения, что некоторые конфликты даже в самой эффективной организации при самых лучших взаимоотношениях не только возможны, но и желательны. Надо только управлять конфликтом. Роль конфликтов и их регулирования в современном обществе так велика, что во второй половине XX в. выделилась специальная область знания — конфликтология. Большой вклад в ее развитие внесли философия, политология, социология и, конечно, психология.

Конфликты возникают практически во всех сферах человеческой жизни. Здесь мы будем рассматривать только те, которые происходят в организациях.

Что же такое конфликт?

Существуют различные определения конфликта, но все они подчеркивают наличие противоречия, которое принимает форму разногласий, если речь идет о взаимодействии людей. Конфликты могут быть скрытыми и явными, но в основе их всегда лежит отсутствие согласия. Поэтому определим конфликт как *отсутствие согласия* между двумя или более сторонами — лицами, группами.

Отсутствие согласия обусловлено наличием разнообразных мнений, взглядов, идей, интересов, точек зрения. В возможности иметь и выражать различные мнения, выявлять больше альтернатив при принятии решений и заключается позитивный смысл конфликта. Это, конечно, не означает, что конфликт всегда носит положительный характер. Просто некоторые конфликты могут способствовать развитию взаимоотношений и принятию обоснованных решений, такие конфликты называют *функциональными.* Конфликты, препятствующие эффективному взаимодействию и принятию решений, называют *дисфункциональными.* Так что нужно не раз и навсегда уничтожить все условия для возникновения конфликтов, а научиться ими правильно управлять. Для этого надо понимать их причины, уметь их анализировать.

Существует 4 основных типа конфликтов: внутриличностный, межличностный, между личностью и группой и межгрупповой.

Внутриличностный конфликт. Этот тип конфликта не полностью соответствует данному нами определению. Здесь участниками конфликта являются не люди, а различные психологические факторы внутреннего мира личности, часто кажущиеся или являющиеся несовместимыми: потребности, мотивы, ценности, чувства и т. п. «Две души живут в моей груди... » — писал Гете. И этот конфликт может быть функциональным или дисфункциональным в зависимости от того, как и какое решение примет человек и примет ли его вообще. Буриданов осел, например, так и не смог решить, из какого мешка поесть — из того, который слева, или из того, который справа. Порой в жизни, не умея решать внутренние конфликты, мы уподобляемся Буриданову ослу.

Внутриличностные конфликты, связанные с работой в организации, могут принимать различные формы. Одна из наиболее распространенных — это ролевой конфликт, когда различные роли человека предъявляют к нему противоречивые требования. Например, будучи хорошим семьянином (роль отца, матери, мужа, жены и т. п.), человек должен вечера проводить дома, а положение руководителя часто обязывает его задерживаться на работе. Или: начальник цеха дал мастеру указание выпустить определенное количество деталей, а технический руководитель в то же самое время — произвести технический осмотр оборудования. Причиной первого конфликта является рассогласование личных

потребностей с требованиями производства, а второго — нарушение принципа единоначалия. Внутренние конфликты на производстве могут возникать вследствие перегруженности работой или, напротив, отсутствия работы при необходимости находиться на рабочем месте.

Межличностный конфликт. Это самый распространенный тип конфликта. В организациях он проявляется по-разному. Многие руководители считают, что его причиной является несходство характеров. Действительно, встречаются люди, которые из-за различия в характерах, взглядах, манере поведения просто не в состоянии ладить друг с другом. Однако более глубокий анализ показывает, что в основе таких конфликтов лежат объективные причины. Чаще всего это — борьба за ограниченные ресурсы: материальные средства, производственные площади, время использования оборудования, рабочую силу и т. д. Каждый считает, что в ресурсах особенно нуждается именно он, а не другой. Конфликты возникают между руководителем и подчиненными, например, когда подчиненный убежден, что руководитель предъявляет к нему непомерные требования, а руководитель считает, что подчиненный бездельник, не умеющий или не желающий работать.

Конфликт между личностью и группой. Как вы уже знаете, неформальные группы (организации) устанавливают свои нормы поведения, общения. Каждый член такой группы должен их соблюдать. Отступление от принятых норм группа расценивает как негативное, возникает конфликт между личностью и группой. Другой распространенный конфликт этого типа — конфликт между группой и руководителем. Наиболее тяжело такие конфликты протекают при авторитарном стиле руководства.

Межгрупповой конфликт. Организация состоит из множества формальных и неформальных групп, между которыми могут возникать конфликты. Например, между руководством и исполнителями, между работниками различных подразделений, между неформальными группами внутри подразделений, между администрацией и профсоюзом.

К сожалению, частым примером межгруппового конфликта служат разногласия между высшим и более низким уровнями управления, т. е. между линейным и штабным персоналом. Это яркий пример дисфункционального конфликта.

Можно выделить несколько основных причин конфликтов в организациях.

Распределение ресурсов. Даже в самых крупных и богатых организациях ресурсы всегда ограничены. Необходимость распределять их практически неизбежно ведет к конфликтам. Люди всегда хотят получать не меньше, а больше, и собственные потребности кажутся более обоснованными.

Взаимозависимость задач. Возможность конфликтов существует везде, где один человек (или группа) зависит от другого человека (или группы) в выполнении задачи.

Например, руководитель производственного подразделения может объяснить низкую производительность труда своих подчиненных неспособностью ремонтной службы быстро и качественно ремонтировать оборудование. Руководитель ремонтной службы в свою очередь может винить отдел кадров в том, что не приняты новые работники, в которых так нуждаются ремонтники.

Несколько инженеров, занятых разработкой одного изделия, могут обладать разным уровнем профессиональной квалификации. В этом случае специалисты более высокой квалификации могут быть недовольны тем, что слабые инженеры тормозят выполнение работы, а последние недовольны тем, что от них требуют невозможного. Взаимосвязанность задач при неравных возможностях здесь приводит к конфликту.

Упомянутый пример конфликта между линейным и штабным персоналом также возникает из-за взаимосвязанности задач. Мастера зависят от главных специалистов, так как нуждаются в их помощи при реализации технических решений, а руководители более высокого звена зависят от мастеров, так как последние претворяют в жизнь идеи более высокого звена управления.

Различия в целях. Вероятность этих конфликтов в организациях возрастает по мере увеличения организации, когда она разбивается на специализированные подразделения. Например, отдел сбыта может настаивать на производстве более разнообразной продукции, исходя из спроса (потребностей рынка); при этом производственные подразделения заинтересованы в увеличении объема выпуска продукции при минимальных затратах, что обеспечивается выпуском простой однородной продукции. Отдельные работники тоже, как известно, часто преследуют собственные цели, не совпадающие с целями других.

Различия во взглядах и представлениях. У руководителей и непосредственных исполнителей могут быть разные взгляды на пути и способы достижения даже общих целей, т. е. при отсутствии противоречивых интересов. Даже, если все хотят повысить производительность труда, сделать работу более интересной, о том, как это сделать, люди могут иметь разные представления. Проблему можно

решить по-разному, и каждый считает, что его решение самое лучшее.

Конфликты в организациях очень часто связаны с *неудовлетворительными коммуникациями.* Неточная или неполная передача информации или отсутствие необходимой информации вообще являются не только причиной, но и дисфункциональным следствием конфликта. Плохая коммуникация препятствует управлению конфликтом.

Еще одна важная причина конфликтов — *различия в психологических особенностях* (темперамент, характер, потребности, мотивы и т. п.). Эти различия увеличивают вероятность возникновения любых конфликтов и особенно часто являются причинами межличностных конфликтов. Есть люди, которые постоянно проявляют агрессивность, враждебность, они все время или защищаются, или нападают, готовы оспаривать каждое слово и неспособны выслушать оппонента. Исследования показывают, что такие люди характеризуются низким уровнем самоуважения и компенсируют это показной самоуверенностью, стремлением продемонстрировать свою власть. Люди, обладающие адекватным уровнем самоуважения, не вступают в бесцельные дисфункциональные конфликты по пустякам. По данным психологов, людям с адекватным уровнем самоуважения свойственны:

1. Верность своим принципам, несмотря на противоположные мнения других, в сочетании с достаточной гибкостью и умением изменить свое мнение, если оно ошибочно.
2. Способность действовать по своему усмотрению, не испытывая вины или сожаления в случае неодобрения со стороны других.
3. Способность не тратить время на чрезмерное беспокойство о завтрашнем и вчерашнем дне.
4. Умение сохранять уверенность в своих способностях, несмотря на временные неудачи и трудности.
5. Умение ценить в каждом человеке личность и чувство полезности для других, независимо от уровня своих способностей и занимаемого положения.
6. Относительная непринужденность в общении, умение как отстаивать свою правоту, так и соглашаться с мнением других.
7. Умение принимать комплименты и похвалу без притворной скромности.
8. Умение оказывать сопротивление.
9. Способность понимать свои и чужие чувства, подавлять свои порывы.
10. Способность находить удовольствие в самой разнообразной деятельности, включая работу, игру, общение с друзьями, творческое самовыражение или отдых.

Управление конфликтами

Существование перечисленных источников или причин конфликтов увеличивает вероятность их возникновения, однако, даже при большой возможности конфликта стороны могут не захотеть вступить в конфликтное взаимодействие. Иногда потенциальные выгоды от участия в конфликте не стоят затрат. Вступив же в конфликт, как правило, каждая сторона делает все, чтобы была принята ее точка зрения, достигнута ее цель, и мешает другой стороне делать то же самое. Здесь необходимо управление конфликтом. В зависимости от того, насколько эффективным оно будет, последствия конфликта станут функциональными и дисфункциональными. Это в свою очередь повлияет на вероятность возникновения последующих конфликтов.

При эффективном управлении конфликтом его последствия могут играть положительную роль, т. е. быть функциональными, способствовать в дальнейшем достижению целей организации.

Выделяют следующие основные *функциональные последствия* конфликтов для организации:

1. Проблема решается таким путем, который устраивает все стороны, и в результате люди чувствуют себя причастными к решению важной для них проблемы.
2. Совместно и добровольно принятое решение быстрее и лучше претворяется в жизнь.
3. Стороны приобретают опыт сотрудничества при решении спорных вопросов и могут использовать его в будущем.
4. Эффективное разрешение конфликтов между руководителем и подчиненными разрушает так называемый «синдром покорности» — страх открыто высказывать свое мнение, отличное от мнения старших по должности.
5. Улучшаются отношения между людьми.
6. Люди перестают рассматривать наличие разногласий как «зло», всегда приводящее к дурным последствиям.

Основные *дисфункциональные последствия конфликтов:*

1. Непродуктивные, конкурентные отношения между людьми.
2. Отсутствие стремления к сотрудничеству, добрым отношениям.
3. Представление о противоположной стороне как о «враге», о своей позиции — как об исключительно положительной, о позиции оппонента — только как об отрицательной.
4. Сворачивание или полное прекращение взаимодействия с противоположной стороной, препятствующее решению производственных задач.
5. Убеждение, что «победа» в конфликте важнее, чем решение реальной проблемы.
6. Чувство обиды, неудовлетворенности, плохое настроение, текучесть кадров.

Различают структурные (организационные) и межличностные способы управления конфликтами.

Работу по управлению конфликтом надо начинать с анализа его причин. Как уже говорилось, не стоит считать основной причиной конфликтов простое несходство характеров — это лишь один из факторов, который может вызвать конфликт.

Структурные методы

В работах по управлению, особенно ранних, подчеркивалась важность гармоничного функционирования организации. Представители административного направления считали, что если найти хорошую формулу управления, то организация будет действовать как хорошо отлаженный механизм. В рамках этого направления разрабатывались структурные методы управления конфликтами:

1. *Четкая формулировка требований.* Одним из лучших методов управления, предотвращающих дисфенкциональные конфликты, является разъяснение требований к результатам работы каждого конкретного работника и подразделения в целом; наличие ясно и однозначно сформулированных прав и обязанностей, правил выполнения работы.
2. *Использование координирующих механизмов.* Строгое соблюдение принципа единоначалия облегчает управление большой группой конфликтных ситуаций, так как подчиненный знает, чьи распоряжения он должен выполнять. Если у работников есть разногласия по какому-то производственному вопросу, они могут обратиться к «третейскому судье» — их общему начальнику. В некоторых сложных организациях создаются специальные интеграционные службы, задачей которых служит увязка целей различных подразделений.
3. *Установка общих целей, формирование общих ценностей.* Этому способствует информированность всех работников о политике, стратегии и перспективах организации, а также их осведомленность о состоянии дел в различных подразделениях. Очень эффективным оказывается формулирование целей организации на уровне целей общества. Например, работники фирмы «Макдональдс» считают главной целью своего нелегкого труда — вкусно и быстро накормить американцев, имеющих ограниченные средства (а они составляют немалую часть общества). Осознание этой «социальной миссии» сплачивает коллектив, что, естественно, приводит к сокращению дисфункциональных конфликтов. Наличие общих целей позволяет людям понять, как им следует вести себя в конфликтных ситуациях, превращая их в функциональные.
4. *Система поощрения.* Установление таких критериев эффективности работы, которые исключают столкновение интересов различных подразделений и работников. Например, если премировать работников службы техники безопасности за количество выявленных нарушений правил безопасности, это приведет к нескончаемому дисфункциональному конфликту с производственными и эксплуатационными службами. Если поощрять всех работников за устранение выявленных нарушений, это приведет к сотрудничеству и снижению травматизма.

Работа с конфликтами, естественно, не исчерпывается перечисленными методами. В соответствии с ситуацией могут быть найдены другие эффективные структурные методы управления конфликтами.

Межличностные стили разрешения конфликтов

Управление конфликтами включает и межличностные способы разрешения конфликтных ситуаций.

Известны 5 основных стилей разрешения конфликтов, или стратегий поведения в конфликтных ситуациях.

Уклонение. Человек, придерживающийся этой стратегии, стремится уйти от конфликта. Эта стратегия может быть уместна, если предмет разногласий не представляет для человека большой

ценности, если ситуация может разрешиться сама собой (это бывает редко, но все же бывает), если сейчас нет условий для эффективного разрешения конфликта, но через некоторое время они появятся.

Сглаживание. Этот стиль основывается на тезисах: «Не стоит раскачивать лодку», «Давайте жить дружно». «Сглаживатель» старается не выпустить наружу признаки конфликта, конфронтации, призывая к солидарности. При этом часто забывается проблема, лежащая в основе конфликта. В результате может временно наступить покой. Отрицательные эмоции не проявляются, но они накапливаются. Рано или поздно оставленная без внимания проблема и накопившиеся отрицательные эмоции приведут к взрыву, последствия которого окажутся дисфункциональными.

Принуждение. Тот, кто придерживается этой стратегии, пытается заставить принять свою точку зрения во что бы то ни стало, его не интересует мнение других. Данный стиль связан с агрессивным поведением, для влияния на других людей здесь используются власть, основанная на принуждении, и традиционная власть. Этот стиль может стать эффективным, если он используется в ситуации, угрожающей существованию организации или препятствующей достижению ею своих целей. Руководитель отстаивает интересы дела, интересы организации, и порой он просто обязан быть настойчивым. Главный недостаток использования руководителями этой стратегии — подавление инициативы подчиненных и возможность повторных вспышек конфликта.

Компромисс. Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени. Способность к компромиссу в управленческих ситуациях высоко ценится, так как уменьшает недоброжелательность и позволяет быстро разрешить конфликт. Но через некоторое время могут проявиться и дисфункциональные последствия компромиссного решения, например, неудовлетворенность «половинчатыми» решениями. Кроме того, конфликт в несколько измененной форме может возникнуть вновь, так как осталась нерешенной породившая его проблема.

Решение проблемы (сотрудничество). Этот стиль основывается на убежденности участников конфликта в том, что расхождение во взглядах — это неизбежный результат того, что у умных людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. При этой стратегии участники признают право друг друга на собственное мнение и готовы его понять, что дает им возможность проанализировать причины разногласий и найти приемлемый для всех выход. Тот, кто опирается на сотрудничество, не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решение проблемы.

Тест Томаса

Инструкция. Вам будет предложено по паре утверждений, описывающих тот или иной вариант выхода из абстрактной конфликтной ситуации. Таких пар будет 30. Ваша задача заключается в том, чтобы из каждой «пары» выбрать тот вариант поведения, который наиболее приемлем для вас. Тест следует проводить на отдельном листочке бумаги. Там вы должны зафиксировать следующее: номер «пары», а также шифр, соответствующий варианту поведения, который вы выбрали. Шифр /буква и цифра/ в каждом случае приводится в начале утверждения. Запись будет выглядеть примерно так:

1. А4.
2. В5.
3. А4 и т. д.

Выбор должен быть осуществлен обязательно в каждой из 30 пар (пусть вас не смущает, что некоторые варианты поведения будут повторяться в других сочетаниях).

Варианты поведения

1.А4. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей.	В1. Я стараюсь добиться своего.
2.А4. Нередко я предпочитаю, чтобы ответственность за решение спорного вопроса брали на себя другие	В5. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я предпочитаю обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
3.А4. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.	В3. Я уступаю в одном в обмен на другое.
4.А2. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.	В4. Стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
5.А1. Обычно я настойчиво пытаюсь добиться своего	В2. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.
6.А1. Обычно я настойчиво пытаюсь добиться	В2. Улаживая ситуацию, я обычно пытаюсь добиться

своего.	своего.
7.А2. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.	В1. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
8.А3. Я предпочитаю среднюю позицию.	В1. Я отстаиваю свои желания.
9.А3. Я предпочитаю среднюю позицию.	В2. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
10.А2. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.	В4. Нередко я предпочитаю, чтобы ответственность за решение спорного вопроса брали на себя другие.
11.А2. Я стараюсь немедленно преодолеть наши разногласия.	В3. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
12.А2. Я сразу же пытаюсь открыто определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.	В4. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
13.А4. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.	В3. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
14.А4. Я считаю, что разногласия не всегда стоят того, чтобы волноваться из-за них.	В1. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
15.А3. Я предпочитаю среднюю позицию.	В4. Я считаю, что разногласия не всегда стоят того, чтобы волноваться из-за них.
16.А5. Я стараюсь не задеть чувств другого.	В1. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17.А2. Я сразу же пытаюсь открыто определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.	В5. Я больше стараюсь успокоить другого и сберечь наши отношения.
18.А5. Я стараюсь не задеть чувств другого.	В2. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы совместно с другим заинтересованным лицом добиться успеха.
19.А1. Я твердо пытаюсь достичь своего.	В3. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
20.А5. Я стараюсь успокоить другого и сберечь наши отношения.	В4. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
21.А5. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.	В3. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
22.А5. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.	В3. Я стараюсь привести другого к компромиссу.
23.А3. Я стараюсь найти компромиссное решение.	В5. Иногда я жертвую своими интересами ради другого человека.
24.А1. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	В5. Я больше стараюсь успокоить другого.
25.А1. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.	В5. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26.А1. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	В2. Я сразу же пытаюсь открыто определить, в чем состоят затронутые интересы и спорные вопросы.
27.А3. Я стараюсь найти компромиссное решение.	В2. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.
28.А3. Я предпочитаю среднюю позицию.	В2. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
29.А5. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.	Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
30.А4. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать спор.	В5. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

А теперь независимо от букв, указанных в шифре, подсчитайте количество цифр, стоящих возле букв: 1-... , 2-... , 3-... , 4-... , (общая сумма должна быть 30).

Этот тест позволяет определить ведущую стратегию вашего поведения в условиях противоречия. Как ни странно, но существует всего пять способов поведения в ситуации конфликта. Если у вас оказалось больше всего 1, то вы предпочитаете стратегию поведения соперничество; 2 — сотрудничество; 3 — компромисс; 4 — избегание; 5 — уступчивость.

Сообразуясь с ситуацией, руководитель должен применять различные межличностные стили управления конфликтами, однако, стиль *«решение проблемы»* должен быть основным, так как именно

он делает конфликт функциональным.

Методика разрешения конфликта через решение проблемы:

1. Определите проблему в категориях целей, а не решений, проанализируйте не только различные позиции, но и стоящие за ними интересы.

2. Определите решения, приемлемые для обеих сторон.

3. Сосредоточьте внимание на проблеме, а не на личных качествах другой стороны.

4. Обеспечьте атмосферу доверия, в которой возможен эффективный обмен информацией.

5. В процессе выработки совместного решения (ведения переговоров) следуйте принципам и правилам делового общения.

Более успешно управляют конфликтами руководители, обладающие адекватным уровнем самоуважения.

Правила разрешения конфликта:

1. Выявить предмет и источник конфликта. Часто бывает подмена предмета в процессе конфликта.

2. Не расширять предмет конфликта, сокращать число претензий, особенно эмоционального характера. Нельзя сразу разобраться во всех проблемах отношений — надо выяснить главную, которая является стержнем конфликта: взаимная неприязнь, деловое соперничество или просто зависть.

3. Надо знать, как развивается конфликт. Он проходит три стадии: возникновение напряженности в отношениях — предвестник конфликта; взаимная неприязнь выходит наружу, начинаются стычки, прекращаются личные отношения; разрешение конфликта следующими путями:

«уход» от конфликта (бегство в болезнь, увольнение и т. д.);

сглаживание (примирение);

конфронтация (переход в новую фазу и на новый уровень);

компромисс (взаимные уступки).

4. Необходимо внимательное отношение к обеим конфликтующим сторонам — «инициатору» и «обвиняемому». Надо выяснить, чего добивается инициатор конфликта — его цели: деловые, самоутверждение, амбиции, стремление унизить другого человека и т. п.

Инициатор конфликта должен предложить позитивное решение, а не только наказующее.

5. Нужна правильная оценка руководителем обеих сторон. Надо знать психологические механизмы оценки (о чем мы писали выше). В конфликте не должно быть победителей, чтобы конфликт не развился дальше.

6. Нельзя переоценивать заслуги одних и недооценивать других. Нельзя одних все время поощрять, других наказывать, а третьих просто не замечать.

7. Особое внимание надо проявлять к конфликтным личностям. В каждом коллективе есть своя «баба-яга», но нужно не давать расцвести пышным цветом ее злому началу. Бывает четыре типа конфликтных личностей.

Демонстративный — чаще всего это холерики, которым присуща бурная деятельность в самых разнообразных направлениях, для них конфликт, как для рыбы вода, это — жизнь, среда существования. Они любят все время быть на виду, имеют завышенную самооценку.

Ригидный (косный) — люди этого типа не умеют перестраиваться, т. е. учитывать в своем поведении изменения ситуации и обстоятельств, принимать во внимание мнения и точки зрения окружающих, честолюбивы, проявляют болезненную обидчивость, подозрительность.

Педант — личность «сверхточного» типа, которая всегда пунктуальна, придирчива, занудна, хоть и исполнительна, отталкивает людей от себя.

«Бесконфликтный» — личность, сознательно уходящая, убегающая от конфликта, перекладывающая ответственность в принятии решения на других (руководитель на своего заместителя), беспринципная. Между тем конфликт нарастает как снежный ком и обрушивается на такую личность, особенно это болезненно и чревато последствиями, если такой тип личности у руководителя.

8. Надо помнить, что каждый человек — индивидуальность и уметь встать на точку зрения другого, а не смотреть на все «со своей колокольни».

9. Чем ближе отношения, тем сложнее в конфликтной ситуации. Особенно это проявляется в группе. Не заводите сугубо личных привязанностей в коллективе, которым руководите.

10. Не пытайтесь полностью переделывать, перевоспитывать другого, это неблагодарное занятие. Лучше займитесь самовоспитанием и психологическим анализом своего поведения.

11. Помните, что в группе объединяются мужчины и женщины, которые имеют свои чисто мужские и женские особенности психологии. У женщин своя, женская логика, которая отличается

интуитивностью, ситуативностью и ассоциативностью. Мужчины же предпочитают точный расчет, сопоставление фактов, логический анализ и рациональный подход. Черты женского характера — мягкость, доброта, слабость, высокая чувствительность, эмоциональность, а у настоящего мужчины в характере преобладают самостоятельность, надежность, склонность к риску, твердость. Мужчины и женщины по-разному чувствительны к своей индивидуальности. Женщине нравится положительная оценка се внешности (включая и одежду), эмоциональности, женственности. Женщины очень чувствительны к тону разговора и манере поведения людей.

Мужчины ценят в себе деловые качества, интеллект, способность принимать оригинальные решения, надежность и мужественность.

12. Необходимо накапливать «багаж» положительных знаний о другом человеке, а не усиливать отрицательную доминанту, все время подпитывая ее воспоминаниями об отрицательных качествах и поступках.

13. В социальной группе необходимо следить за прохождением информации по возможности без искажения. Рождение слухов всегда будоражит людей и вызывает ненужные столкновения. Если к человеку есть претензии, руководителю лучше всего наедине спокойно с ним поговорить и все выяснить, прежде чем выносить на общее собрание.

Самое положительное отношение людей — к публичной похвале, самое отрицательное — к публичному пропозированию.

14. Надо очень внимательно следить за тоном и формой разговора с человеком, стараться избегать категоричного тона и резкой формы, уметь располагать к себе людей.

Опираясь на исследования психологов, особенно такого специалиста по общению, как Дейл Карнеги, можно дать несколько советов об умении располагать к себе людей.

Об умении располагать к себе людей

1. Проявляйте искренний интерес и внимание к другим людям. Вникайте во все.
2. Будьте приветливы, доброжелательны, создавайте благоприятную атмосферу.
3. Запоминайте имя человека и все, что можно о нем знать (его семейное положение, слабости, хобби и т. д.).
4. Умейте терпеливо слушать других. Проявляйте внимание и сочувствие при слушании.
5. Никогда не унижайте человека, даже если он неправ и оказался побежденным в споре.
6. Дайте человеку почувствовать его значимость, подчеркните его компетентность, поощряйте, применяйте похвалу.
7. Начинайте с искреннего признания достоинства человека.
8. Обращая внимание людей на их ошибки, делайте это в косвенной форме.
9. Прежде чем критиковать другого, скажите о своих собственных ошибках.
10. Задавайте вопросы вместо того, чтобы отдавать приказания.
11. Дайте человеку возможность спасти свое лицо.
12. Хвалите человека за каждый его даже скромный успех и будьте при этом искренни.
13. Пользуйтесь поощрением. Сделайте так, чтобы недостатки, которые вы хотите в человеке исправить, выглядели легко исправимыми, а дело, которым вы хотите его увлечь, легко выполнимым.
14. Делайте так, чтобы людям было приятно исполнять то, что вы хотите.
15. Спора лучше избегать, но уж если вы в него вовлечены, то придерживайтесь определенных правил:

не прибегайте к силовому нажиму;
не переходите, если нет деловых доводов, на личные;
сохраняйте деловой и доброжелательный тон;
внимательно слушайте и анализируйте все доводы партнера (слушайте, а не делайте вид, что слушаете);
забудьте личные предубеждения против партнера;
не спешите с заключениями и обобщениями;
проявляйте уважение к личности партнера;
если вы неправы, признайте это сразу и чистосердечно;
с самого начала покажите свое дружеское отношение;
ставьте вопросы так, чтобы ваш собеседник с самого начала был вынужден отвечать «да», «да»;

пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему;
честно попытайтесь увидеть вещи с точки зрения другого;
проявляйте сочувствие к мыслям и желаниям других людей;
взывайте к благородным побуждениям;
придайте своим идеям наглядность, инсценируйте их;
бросайте вызов.

Рекомендуемая литература

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология. М., 1980.
2. *Богомолов Н. Н.* Доктрина «человеческих отношений». М.,1970.
3. *Бодалев А. А.* Личность и общество. М., 1983.
4. *Добрович А. Б.* Общение: Наука и искусство. М., 1980.
5. *Емельянов Ю. Н.* Активное социально-психологическое обучение. Л., 1985.
6. *Коган М. С.*, *Эткинд А. М.* Общение как ценность и как творчество // Вопросы психологии. 1988. N 4. С. 21-27.
7. *Крижанская Ю. С., Третьякова В. Н.* Грамматика общения. Л., 1990.
8. *Кузьмин Е. С.* Вопросы социальной психологии руководства. Л., 1977.
9. *Куницина В. Н.* Стиль общения и его формирование. Л., 1985.
10. *Леонтьев А. А.* Психология общения. Тарту, 1974.
11. *Обозов Н. Н.* Психология межличностных отношений. Киев, 1990.
12. Психология в управлении: Сб.Л., 1983.
13. *Робер М. А., Тильман Ф.* Психология индивида и групп. М., 1988.
14. *Свенцицкий А. Л.* Социальная психология управления. Л., 1986.
15. *Щепаньский Я.* Элементарные понятия социологии. М., 1969.

ЧАСТЬ 3. ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 1. ЧЕЛОВЕК И ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СРЕДА

Человек как субъект профессиональной деятельности, труда, составляет одну из важнейших характеристик индивидуальности. Начиная с определенного возраста, большинство людей оказываются включенными в ту или иную профессиональную деятельность, а значительная часть юности уходит на подготовку к ней. Представить себе современного человека вне труда крайне сложно. Не случайно на вопрос, кто вы такой, люди в большинстве случаев называют свою профессию.

Для того чтобы понять некоторые истоки современной трудовой этики, приведем краткий обзор истории развития смысла и значимости труда.

В древней Греции господствовало негативное отношение к обязательной повседневной работе, особенно физической, которая считалась работой для рабов. Только труд, в результате которого создавалось нечто «вечное», являлся социально значимым.

В Ветхом Завете труд представлен как тяжелое испытание, наложенное Богом в наказание за первородный грех. Труд — это искупление. Труд как возмездие рассматривается и в Средние века. Смысл его — переделать и усмирить естество и таким образом способствовать самореализации человека по образу и подобию Божьему.

Реформация подчеркнула и возвысила роль труда как особой формы служения. Работа была благодатью, и чем тяжелее труд, тем лучше. В своей знаменитой работе «Протестантская этика и сущность капитализма» (1920) М. Вебер показывает, что именно эти мотивы лежат в основе буржуазной трудовой этики.

Промышленная революция XVIII-XIX веков привела к необходимости повышения уровня организации труда, для чего потребовалось заменить принуждение и насилие как основные формы прежней организации, формированием нового самосознания работников. В число добродетелей стали включаться такие качества как исполнительность, дисциплина, надежность, лояльность и др.

В XX веке труд рассматривается как основной способ самовыражения и средство удовлетворения материальных и социальных потребностей. Труд — источник положительного самоутверждения, которое помогает работнику создать внутреннюю мотивацию труда, даже, несмотря на плохие условия работы.

Своеобразно происходило становление представлений о значимости труда в России. Длительный период крепостного права привел к тому, что господствующим был ветхозаветный подход к труду, а умственный труд в качестве труда не признавался. Институт холопства сформировал определенную трудовую антиэтику: редко в каких языках существуют пословицы типа «дурака работа любит». Большинство российских предпринимателей и купцов первой, петровской, и второй волны были из сибирских или уральских крестьян или казаков, которые не знали крепостного права, а самыми зажиточными крестьянами на Руси являлись сектанты — баптисты, молокане, духоборы и др.

Октябрьская революция поставила перед обществом задачи становления нового человека, прежде всего в смысле его отношений к труду. Не случайно, в первые годы советской власти на психологию возлагались особые надежды в деле формирования «нового человека» методом условных рефлексов.

В соответствии с новыми представлениями труд являлся условием удовлетворения прежде всего социальных потребностей, а награда за труд — быть уважаемым членом коллектива. Значимость труда оценивалась через результат, результатом же являлся не столько качественный продукт или прибавочная стоимость, сколько членство в коллективе, индивидуальные потребности были отставлены на далекий второй план.

В сознательных представлениях и бессознательных установках по отношению к труду современных людей присутствуют все уровни субъективной значимости. Проведенный нами опрос представлений студентов о реальном и идеальном труде показал, что около 70% студентов считают, что стоит работать, даже если есть возможность этого не делать. При этом девушки рассматривают труд либо только как способ самовыражения, либо как самовыражение и одновременно способ зарабатывания денег. Для юношей труд, — прежде всего способ зарабатывания денег. Что касается представлений об идеальном труде, то для юношей — это интересная, приносящая удовлетворение работа. Для девушек кроме интереса и удовлетворения, в представление об идеальном труде включается еще и фактор хорошей оплаты. При этом от реального труда они не ждут особых материальных вознаграждений. Таким образом, для девушек идеальное означает недостижимое, нереальное, а для юношей оно включает в себя положительные эмоциональные ценности. Возможно, что такое различие в представлениях отражает общую гендерную ситуацию на современном рынке труда.

Являясь основным по времени и, зачастую, по значимости, компонентом человеческой жизни, профессиональная деятельность может порождать множество проблем. Это выбор профессии в юности и ее смена в кризисные периоды, мотивы трудовой деятельности и нежелание работать, материальная и психологическая удовлетворенность трудом и возможности самореализации, наконец, безопасность, комфорт и сохранение здоровья в процессе трудовой деятельности. Круг этих и подобных проблем призвана решать психология труда.

По определению крупного отечественного психолога М. А. Дмитриевой, психология труда — это наука, изучающая закономерности становления и сохранения динамического равновесия в системе «человек как субъект труда — профессиональная среда».

К характеристикам субъекта труда, или работника, относятся *профессионально-значимые свойства* — те психологические особенности, без которых невозможно достижение профессиональной успешности в том или ином виде деятельности; *профессиональный опыт* — знания, умения и навыки, необходимые для реализации профессиональной деятельности; *профессиональная мотивация* — психологические причины, определяющие целенаправленные действия человека. На основе мотивов формируются отношения человека: к труду вообще, к конкретной профессиональной деятельности, к своей специальности, к себе как специалисту. Фоном для выполнения человеком профессиональных задач являются *праксические состояния,* которые возникают в процессе деятельности. Состояния делятся на относительно устойчивые, зависящие от отношения к труду (удовлетворенность, заинтересованность, скука); ситуативные — зависящие от взаимоотношений с партнерами и коллегами по работе и от влияния неблагоприятных факторов, неполадок; и на периодически возникающие — врабатывание, утомление, азарт.

К характеристикам профессиональной среды относятся:

объект и предмет труда — характер и система свойств и взаимоотношений вещей, явлений, процессов, которыми человек должен мысленно и/или практически оперировать;

цели и задачи труда — результат, которого требует или ожидает от человека общество;

средства труда — приспособления, оборудование и любые другие средства, которые усиливают воздействия на предмет труда;

физическая среда, включающая в себя внешние условия деятельности: микроклимат, температуру,

освещенность, шум и другие специфические условия, и особенности рабочего места и помещения;

социальная среда — психологический климат и социально-психологическая структура коллектива.

Основой психологического изучения профессиональной деятельности является составление *профессиограммы* — описания по определенным правилам социально-экономических, производственно-технических, санитарно-гигиенических, психологических и других особенностей профессии. В содержание профессиограммы входит следующая информация:

1. Производственная характеристика профессии и ее специализаций.
2. Указание на экономическое значение профессии.
3. Социологические и социально-психологические характеристики профессии (социальный престиж, особенности коллективной деятельности и межличностных отношений).
4. Перечень объема знаний и умений, необходимых для успешного профессионального труда, с особым выделением тех, которые определяют профессиональное мастерство. Сроки подготовки и перспективы продвижения.
5. Гигиеническая характеристика условий труда с особым выделением профессиональных вредностей.
6. Перечень физиологических требований, предъявляемых к человеку, и медицинские противопоказания.
7. Составление *психограммы,* или характеристики требований, предъявляемых профессией к психике человека. Психограмма — это ядро и основная часть профессиограммы, она включается в любое психологическое мероприятие, связанное с исследованием в области трудовой деятельности.

Содержание профессиограммы зависит от целей исследователя. В задачах *профотбора* упор делается на определение относительно устойчивых свойств человека, таких, с помощью которых работников можно дифференцировать на более или менее успешных (пп. 6, 7). При *профориентации* внимание уделяется широкому и доступному изложению основных особенностей деятельности (пп. 1, 2, 5). Задачи *профессиональной подготовки* требуют точных знаний того, какие профессионально-важные качества поддаются развитию в процессе упражнений (пп. 4. 7). *Рационализация режима и условий труда* предполагает выявление лабильных психических функций, динамика которых может служить показателем наиболее слабых мест в организации труда (пп. 3, 5,7).

Наряду с психологией труда трудовая деятельность человека является предметом изучения ряда психологических дисциплин. Это **инженерная психология,** которая изучает процессы информационного взаимодействия человека и технических устройств. Объектом изучения инженерной психологии являются системы «человек — техника», целью — достижение высокой эффективности подобных систем. В инженерной психологии изучается деятельность человека-оператора, который осуществляет дистанционный контроль и управление сложными производственными процессами с помощью средств отображения и передачи информации. В число задач инженерной психологии входят: конструирование технических устройств, совмещенных с возможностями человека; подбор людей, обладающих определенным уровнем профессионально-важных качеств для работы с определенной техникой; а также профессиональная подготовка людей, использующих сложные технические устройства. (Дмитриева М. А., Крылов А. А., Нафтульев А. И.) Особенно актуальны инженерно-психологические исследования в области авиации, космонавтики, военной техники, в энергетике, на транспорте. К сожалению, в настоящее время именно эти отрасли производства находятся в упадке, и инженерные психологи оказываются мало востребованы.

Эргономика — наука, объединяющая методы и результаты исследований психологии, физиологии, антропологии, гигиены труда и технических наук. «Эргономика комплексно изучает человека (коллектив или группу людей), оперирующего в своей деятельности техническими средствами или техническими системами в определенной производственной среде» (Мунипов В. М.). Центральным понятие для эргономики является система «человек — техника — среда». В задачи эргономики входит создание такой производственной среды, которая была бы максимальна безопасна и в которой только минимальная энергия тратилась бы на непроизводственную деятельность. Эргономика — это одновременно научная и проектная дисциплина. Ее целями являются безопасность, производительность и комфорт. Дизайн производственной и бытовой среды во многом опирается на эргономические разработки.

В настоящее время одним из направлений исследований в эргономике и инженерной психологии является изучение деятельности человека с компьютерными системами. Внедрение новой техники во многие сферы жизни человека не только помогает, решать его проблемы, но и создает новые. В

частности, по мнению Е. Б. Моргунова, при работе с системами искусственного интеллекта человек теряет часть управляющих функций, поскольку «на заложенные в программное обеспечение человеческие способы логического вывода накладываются нечеловеческие мощности в его скорости действия и переборе вариантов. В результате такой комбинации параметров компьютера предлагаемые им рекомендации становятся непонятными для их получателя. В такой ситуации пользователю гарантировано ощущение недоумения и снижение самооценки» (с. 18). То, что на первый взгляд выглядит как хорошее владение компьютером, может, на самом деле, быть простым ему подчинением. В настоящее время исследования в этой области еще только начинаются.

В последние годы активно развиваются области психологии, в которых исследования проводят в так называемых «полевых условиях», т. е. в условиях реальной деятельности, где главным исследовательским методом являются наблюдение и естественный эксперимент. К ним относятся организационная психология или, как ее часто называют, организационное поведение, и средовая психология.

Предметом изучения **организационной психологии** является поведение работающих людей и то, как они выполняют деятельность в рамках определенных организационных структур. В организационной психологии можно выделить три аспекта:

— *этический* (этика — система норм нравственного поведения людей, их обязанностей по отношению друг к другу и обществу в целом), учитывающий традиции, культуру и экономику общества;

— *политический,* включающий личную стратегию поведения и политику фирмы с учетом общей государственной политики;

— *психофизиологический* — заключающийся в регуляции и саморегуляции функциональных (эмоциональных, когнитивных, праксических) состояний работников.

Средовая психология изучает поведение людей в реальной естественной и искусственной материальной и физической среде, а также в среде знаковой. Предмет ее изучения — взаимоотношения и взаимовлияния компонентов физической среды и поведения человека. Средовая психология изучает не только профессиональную, но и повседневную жизнь людей. Как отдельная дисциплина она возникла в 60-ые годы XX века. Первые исследователи и практики пришли в эту науку из географии, антропологии, архитектуры, городского планирования, социологии и психологии. Интерес к средовой тематике объясняется тем, что одним из наиболее значительных аспектов культуры является направление, в котором люди приспосабливают материальное окружение в угоду своим социальным установлениям.

Центральным понятием средовой психологии является среда, рассматриваемая не просто как предметное и социальное окружение, или фон, на котором протекает деятельность человека, а среда как результат взаимодействия человека и материального окружения. Человек, осваивая среду, вносит в нее себя, т. е. состояния и направления своего сознания. В среде явно или неявно закодированы социальные отношения. Не всегда осознавая свои потребности и не имея возможности выразить или реализовать свои отношения с другими людьми, человек пытается переносить их на предметный мир. Одной из возможных причин варварского отношения к общественным территориям (лестничным площадкам, газонам, скверам) является своеобразный способ самоутверждения, когда для ощущения собственной значимости необходимо, чтобы «чужое», «ничье» было плохим. Вместо того чтобы улучшать «свое», портится «чужое».

Г. И. Полторак приводит примеры конфликтов, которые могут возникать в городской среде.

1. Архитектурный замысел может быть удачен с точки зрения специалиста, но не воспринят неподготовленным потребителем (памятники архитектуры, превращенные в коммунальные квартиры в центре Ленинграда, роскошные центральные районы в Среднеазиатских республиках).

2. Посредственные решения не соответствуют потребностям взыскательного большинства жителей (учебные здания и жилые дома университетского комплекса в Петергофе).

3. Объекты и потребители оказываются в полном согласии в силу одинаково низкого уровня (спальные районы).

По определению эстонского психолога М. Хейдметса, среда — это та часть окружающего мира, с которой субъект взаимодействует прямым или косвенным образом, это включение в жизнедеятельность субъекта объектов и явлений внешнего мира. Сложности изучения среды заключаются в том, что человек замечает среду только тогда, когда в ней что-то меняется или мешает привычной деятельности. Привычную среду мы воспринимаем как бы изнутри, бессознательно не замечая одни ее компоненты и

выделяя другие. Не случайно, русские так остро реагируют на замусоренность и не благоустроенность своих городов в первые дни после возвращения из поездок по западной Европе или Америке. Через несколько дней шок проходит, и мы снова привычно бросаем мусор.

В средовой психологии можно выделить три направления исследований:

1. Изучение так называемого *«территориального» поведения.* Сюда включаются общие вопросы, связанные с освоением, использованием и защитой территории проживания; и вопросы функционального территориального поведения — пространственная организация жилых, учебных, рабочих помещений, мест отдыха и т. д. Основными понятиями территориального поведения являются *«границы»* — воплощения противопоставления «своего» пространства «чужому», внешнему, другому; *«места»* — часть пространства, где человек удовлетворяет какие-либо потребности и испытывает определенные чувства; *«пути»* — привычные траектории движения, которые избирает человек, перемещаясь в границах своей территории. Важной характеристикой территориального поведения являются *«приватностъ»* — стремление человека к отдельности, независимости от других, регуляция границ между «Я» и «другие». Признаками приватной территории являются контроль над ней и идентификация с ней, наделение знаками своего присутствия. В качестве, иллюстрации можно привести пример раздражения, которое возникает у большинства подростков, когда родители, не выдержав, начинают прибирать их комнату. Это обычно воспринимается, как вмешательство в личную жизнь: «только я сам имею право выбросить огрызки со стола, когда захочу». Другая характеристика поведения, определяемая пространственными отношениями, *чувство стесненности* — психологическое состояние дискомфорта, связанное с субъективным ощущением недостатка пространства. При этом действует не теснота сама по себе, а предполагаемая угроза собственной физической или психологической независимости со стороны других людей. Чувство стесненности может приводить либо к повышению агрессивности, когда чрезмерно увеличивается количество людей на единицу территории, либо в депрессии и пассивности при уменьшении площади, которой человек может самостоятельно распоряжаться.

2. Изучение информационно-эмоциональных отношений между человеком и средой. В этом разделе средовой психологии рассматривается а) восприятие среды, или целостное отражение свойств и характеристик окружающего мира с помощью органов чувств; б) интерпретация среды с учетом имеющихся знаний и установок, которая зависит от словесных обозначений и контекста; в) оценивание среды, или ее восприятие с точки зрения удовлетворения тех или иных потребностей. Основным понятием является *«образ»* — мыслимое впечатление о мире, другом человеке или событии, которое регулирует поведение человека. Исследования образов города на примере Нью-Йорка Кевина Линча и образов Петербурга Г. З. Каганова показали, что образы среды у ее проектировщиков — архитекторов, строителей, дизайнеров, часто не совпадают с возникающими образами этих же мест у ее обитателей и обывателей.

3. Третьим направлением исследований является изучение влияний факторов среды на поведение человека. В нем можно выделить следующие проблемы: а) влияние организации пространства на эффективность и удовлетворенность участников деятельности и б) влияние отдельных характеристик среды (шум, температура, освещенность, цветовое оформление, микроклимат, вибрация и т. д.) на работоспособность, настроение и состояния людей. Основными понятиями являются *«социопеталъные»* (способствующие) и *«социофугалъные»* (препятствующие) среды, *неблагоприятные условия* деятельности.

В рамках средовой психологии изучается предметно-пространственная организация *профессиональной среды* в функции регулятора социальных и профессиональных отношений работающих в ней людей, а также изучение влияния внешних факторов (шум, освещение, микроклимат, температура и др.) на эффективность деятельности, ее безопасность и удовлетворенность работников.

Понимание важности организации и дизайна производственной среды было введено в научное сознание еще Фредериком Тейлором в его фундаментальной работе «Принципы научного менеджмента» (1911). И хотя Тейлор рассматривал особенности организации рабочих мест только с точки зрения влияния на производительность труда, важность этого фактора в менеджменте в дальнейшем не ставилась под сомнение, — менялась только интерпретация характера влияний. Так, в последующие годы упор делался на изучении связи различных параметров окружающей среды с типом общения между работниками, групповой динамикой, конфликтами внутри организации. В настоящее время основное внимание уделяется таким характеристикам среды, которые получили название «качества профессиональной жизни». К ним относятся, прежде всего, комфорт, производительность и

удовлетворенность.

Для объяснения влияний среды на поведение человека можно воспользоваться предположениями известного искусствоведа Генриха Вельфлина, который считал, что одним из древнейших инстинктов человека является неосознаваемая потребность одушевлять окружающие предметы. Человеку свойственна непроизвольная идентификация с окружающей предметной средой, и отношения к среде неявно переносятся на отношения к самому себе. Практически любой человек чувствует, что в удобных и красивых интерьерах его самооценка повышается.

В России традиционно материальное окружение человека и дизайн среды проживания и деятельности считались второстепенными факторами. Причины этому, по-видимому, не только экономические. Всегда поощрялся героизм «преодоления». Не являются исключениями учебные и общественные территории наших вузов, хотя психологически правильное планирование учебных площадей, даже без их реконструкции, является потенциальным ресурсом повышения эффективности обучения.

Э. Сандстрем предлагает рассматривать взаимодействия между факторами профессиональной среды и человеком на трех уровнях анализа: индивидуальном, на уровне межличностных отношений и на уровне функционирования организаций. Содержание этих уровней анализа представлено в таблице 2.

На уровне отдельных работников анализу подлежит непосредственное физическое окружение, которое включает: постоянно меняющиеся окружающие условия (освещение, температуру, влажность воздуха, шум и пр.), и относительно стабильные параметры индивидуального рабочего места. Влияние внешних факторов на индивидуальную деятельность может быть понято с помощью теории функциональных систем К. В. Судакова. Согласно этой теории вся деятельность человека обеспечивается совместным действием трех функциональных систем:

— доминантной, которая обеспечивает основную деятельность;

— субдоминантной, или компенсаторной, (их может быть и несколько), обеспечивающей второстепенные виды деятельности;

— восстановительной, деятельность которой направлена на восстановление затрат организма.

Если весь энергопотенциал оценить в 100%, то в каждый момент времени на каждую из систем приходится определенная часть энергозатрат. Состояния озарения, вдохновения, установления рекорда возникают тогда, когда все 100% приходятся на первую систему. Состояния крайнего утомления требуют, чтобы энергией снабжалась третья, восстановительная, система. При воздействии неблагоприятных факторов большая часть энергозатрат идет на обеспечение субдоминантной функциональной системы. В результате этого либо недостаточно эффективно осуществляется основная деятельность, либо не происходит восстановление сил организма.

При проектировании рабочих мест должны быть учтены воздействующие факторы, а их значения приведены к оптимальным условиям. Если же условия выходят за пределы комфортных, то должна быть разработана система защитных средств. Факторы внешней среды, воздействую на работника, могут способствовать быстрой адаптации, либо вызывать состояния утомления, напряжения, перегрузки и даже стресса. В результате это может сказаться на производительности труда и удовлетворенности.

На уровне анализа межличностных отношений в качестве средовых (внешних) факторов выступают схемы размещения рабочих мест, дифференциация и ограждение рабочего пространства, особенности офисной мебели и оборудования. Эти факторы явно или неявно определяют и отражают структуру коммуникаций между работниками. Например, симметрично поставленные в ряд столы указывают, что все работники находятся в равном положении и их самостоятельность в рамках организации невелика. Подобное расположение мест, с одной стороны, способствует лучшей управляемости группой, но с другой, — снижает активность. В этом случае люди могут пытаться усиливать свою значимость, например, интригами; или же будут игнорировать работу, выбирая столы рядом с окном. Современная офисная мебель дает много возможностей скрыто влиять на характер взаимоотношений в организации. Например, столы неправильной геометрической формы препятствуют возникновению чувства отстраненности от других. Само по себе наличие постоянного собственного рабочего места или кабинета способствует самоидентификации человека. Рабочее место выполняет также функцию самопрезентации работника, так как указывает, что для него значимо. Экзотические сувениры или фотографии членов семьи создают различный имидж хозяев стола, а как бы случайно, оставленные на столе грязная чашка или черновики неявно указывают, что их владелец не хочет, чтобы кто-то еще пользовался столом.

Возможность самоидентификации, способы самопрезентации и регулирование характера взаимодействий с помощью различных схем расположения рабочих мест — это те психологические процессы, которые могут определять адекватность коммуникаций, групповую динамику и сплоченность.

На уровне функционирования организаций в качестве элементов среды выступают расположение и дифференцирование различных подразделений организации. Конфликты между подразделениями могут возникать из-за неравенства или неудобства рабочих помещений. Территориальная оторванность администрации от основной массы работников приводит к нарушению взаимодействий между ними. Соответствие организационной и пространственной структуры офисов способствует формированию нужного имиджа организации и влияет на общую эффективность деятельности.

Таблица 2.

Взаимосвязь элементов физической среды и протекающих в ней психических процессов на разных уровнях анализа профессиональной деятельности

Уровень анализа	Элементы физической среды	Основные процессы	Результаты
Индивидуально-психологический (отдельные работники)	Окружающие условия: шум, освещение, температура, микроклимат. Рабочее место: оборудование, окраска, размеры, форма стула. Поддерживающая среда: комнаты отдыха, рабочие зоны.	Адаптация. Напряжение. Перегрузка. Стресс. Утомление.	Удовлетворение. Производитель-. ность
Социально-психологический (межличностные отношения)	Дифференциация рабочего пространства. Схема размещения рабочих мест. Расстояния между рабочими местами. Ограждение и оборудование мест. Мебель.	Самоидентификация. Статус. Регуляция последовательности действий. Самопрезентация. Возможность выбора общения. Регуляция взаимодействий.	Адекватность коммуникаций. Групповая структура. Групповая сплоченность.
Организационный (предприятие в целом)	Изолированность рабочих отделов Дифференциация рабочих единиц.	Конгруэнтность организационной структуры и физической среды.	Организацион-ная эффективность

Глава 2. ИНЖЕНЕРНОЕ ТВОРЧЕСТВО

О сколько нам открытий чудных
Готовят просвещенья дух
И опыт, сын ошибок трудных,
И гений, парадоксов друг,
И случай, бог изобретатель

А. С. Пушкин

Многие еще на студенческой скамье мечтают стать творцами или изобретателями, делать научные открытия или создавать новые технологии, технику, сооружения. Для этого важно не только овладеть знаниями, но и выбрать вид деятельности, в наибольшей степени соответствующий индивидуальным особенностям. Правильный выбор профессии и интерес к делу, обеспечивая положительную мотивацию и эмоциональный настрой, создают основу для раскрытия и развития задатков, реализации способностей в творческой деятельности.

Для эффективной творческой деятельности правильного выбора профессии еще недостаточно, необходимо овладеть методологией творчества.

Основные механизмы творчества

«Творчество есть величайшая тайна жизни, тайна явления нового, небывшего... Тайна творчества и есть тайна свободы. Из чего-то, из бытия создать нового, небывшего, возможно лишь истечение, рождение, перераспределение. Творчество же есть прорыв из ничего, из небытия, из свободы в бытие и мир. Творчество человека предполагает три элемента — элемент свободы, благодаря которой только и возможно творчество нового и небывшего, элемент дара и связанного с ним назначения и элемент сотворенного уже мира, в котором и совершается творческий акт и в котором он берет себе материалы» (Бердяев Н. А. О назначении человека).

Творчество — это, по сути, проявление и реализация способностей. Оно формирует личность творца и развивает его талант. Творчество является одной из важнейших потребностей человека. Антипод творчества — потребительство, которое может проявляться в разных формах, но чаще в материальных. Материальные потребности имеют очень важное значение, но удовлетворение их должно обеспечивать средства и условия для достижения цели, а не быть самой целью. Творчество делает человека свободным, а потребительство формирует раба. Полноценное творчество возможно только в условиях свободы (особенно важны внутренняя свобода и независимость от стереотипов), так как оно является актом свободы свободной личности.

Уже на этапе обучения возможно и необходимо проявление творчества. Само познание является творческим актом. Открытие или создание новых для себя знаний, хотя бы известных ранее другим, тоже является творчеством.

Творчество невозможно без целеполагания. Четкие цели и творческая активность подкрепляют программу будущего, способствуя сохранению и укреплению физического и психического здоровья.

Творчество формирует новые знания, при освоении которых возникают умения, навыки, автоматизм и стереотипы. Этот процесс идет волнообразно. Автоматизм в виде отработанных приемов и даже стереотипы и «штампы» высвобождают время для творчества, облегчают общение людей, но они же и создают психологические барьеры, тормозя творчество. Смех и игры подкрепляют механизмы поиска и творчества, способствуют увеличению внутреннего информационного поля.

Неразделимы триады «смех — радость — счастье» и «свобода — творчество — счастье». Смех увеличивает внутреннюю свободу, а творчество рождает радость и дает положительный эмоциональный заряд. При достижении результата наступает короткий миг счастья, большого счастья. Но счастье не только в этом миге, а в его достижении, в самом процессе творчества. Зона счастья — активность. Нет счастья в бездействии. В США был поставлен эксперимент на крысах, которым создали «рай». Они потеряли биологическую активность уже в третьем поколении, и все погибли.

Процесс творчества изучен недостаточно, но основные его принципы и механизмы отражены в законах диалектики и синергетики (синергетика — наука о саморазвитии сложных открытых систем). Творчество хорошо вписывается в модели, изучаемые синергетикой. Они справедливы для природных (физико-химических, биологических и др.) и социальных систем и явлений. Их вектор направлен на снижение энтропии, формирование новых структур, возникновение «порядка из хаоса».

По закону единства и борьбы противоположностей считается, что единство относительно, а борьба абсолютна и является источником всякого движения (самодвижения). Наверное, применительно к творчеству можно говорить о единстве противоположностей. Понятие борьбы может быть введено как преодоление противоречий, психологических барьеров, стереотипов, приложение волевых усилий. Преодолевать внешние обстоятельства и условия, мешающие творческому процессу, также лучше не на основе противостояния и борьбы, а на основе созидания. В научном и инженерном творчестве нужен не спор, а диалог. Борьба людей между собой и с природой ведет к нарастанию хаоса, разрушению и гибели.

Творчество же направлено на созидание и развитие. Противоположности его составляющих — «творчество и стереотипы», «логика и интуиция», «прошлый опыт и цель (ожидаемый будущий результат)» — дополняют друг друга. Творцом можно стать, если системная триада «логика — интуиция — эмоции» будет гармонична. В каждой паре этой триады элементы дополняют друг друга, а третий задает меру неопределенности в соответствии с универсальным принципом «неопределенности — дополнительности — совместимости», впервые введеным в квантовой физике.

Закон отрицания отрицания, выражает преемственность (связь нового со старым) и развитие по спирали (повторяемость на более высоком уровне). Происходит отрицание какой-то части известного, преобразование другой и возникновение нового. Все изобретения создаются по этому закону, даже если авторы изобретений забыли или не знали его.

Закон перехода количества в качество отражает один из важнейших механизмов творчества. Постепенное накопление информации и ее анализ (логика) завершаются скачкообразным переходом к новому качеству в виде озарения (интуиции). Внезапное озарение, или инсайт, и есть, по сути, механизм разрушения стереотипов и адаптации, после которого включается механизм формирования новой структуры, более эффективной в данных конкретных условиях. Этот закон применительно к творчеству хорошо иллюстрируется словами А. Эйнштейна: «Я думаю и думаю месяцами и годами. Девяносто девять раз заключение неверно. В сотый раз я прав». Аналогично в изобретательстве — длительный поиск и изучение аналогов, озарение и новое техническое решение, а затем разработка на его основе нового способа или устройства.

Человек — открытая система, в отличие от других живых существ, в большей степени запрограммированных генетически. Человек может делать то, что сочтет нужным, или то, что ему прикажут. Открытость взаимосвязана с высоким развитием интеллекта и свободой воли. Познание и создание нового происходят в процессе моделирования. Но зачастую модели, созданные человеком, принимаются за действительность и подменяют ее, приводя к нарушениям и дисгармонии в системе «человек — технология — среда» (СЧТС). Избежать этого можно, если в основу творчества положены фундаментальные знания, синергетичность методологии и целостность подхода, а реализация этого возможна при нравственно-интеллектуальном возрождении людей. Необходима гармония в системе «хочу (желание) — могу (возможность) — надо (необходимость)».

Важно выявить условия, помогающие или мешающие развитию творчества. Эти условия могут быть объединены в три группы:

1) внутренние условия (знания, направленность способностей, индивидуальные психологические способности);

2) условия деятельности (постановка задачи, решение задачи, результат);

3) внешние условия (материально-техническая база, взаимоотношения в деятельности, внедрение результата).

Эти три группы условий связаны с целями (функциональными, экономическими, экологическими). Развитие задатков и способностей проявляется при гармонии условий и целей как внутри названных групп, так и между ними.

В любой деятельности можно выделить: познание, реагирование и отношение. Если отсутствует интерес и человек не испытывает потребности в этой деятельности, то эти элементы деятельности превратятся в механическое запоминание, отрицание, конфронтацию, а труд станет подневольным. Положительная мотивация обеспечит осмысление в процессе познания, принятие (резонанс с делом) и сотрудничество, что делает труд творческим.

Для выявления направленности задатков и способностей необходимо выявить наиболее эффективный стиль деятельности, соответствующий складу интеллекта и психологическим особенностям. Для этого в системе декартовых координат необходимо отложить по оси X — наиболее приемлемый способ деятельности (предметный, образный, абстрактный), по оси Y — наиболее приемлемый подход к деятельности (фундаментальный, организационно-технологический, технический), по оси Z — индивидуальные различия в социальном плане (экстраверсия, смешанный тип, интроверсия). Каждый может определить по каждой из осей то, что является для него ведущим (с чего он начинает или свойственно ему).

Проблемы технического творчества

Техническое творчество в труде инженера должно составлять важную часть. Большинство

инженеров или не имеют возможности, или не способны решать технические задачи, создавать новые технологии и технику. Основными причинами этого являются: системы воспитания и образования, не направленные на развитие творчества, условия деятельности и взаимоотношения в социуме, живучесть стереотипов, особенно приобретенных в той группе людей, к которой мы принадлежим.

Инженеры, способные решать творческие технические задачи на уровне изобретений, пришли к этому умению, как правило, самостоятельно, каждый своим долгим путем. Методика изобретательства у большинства из них далеко не оптимальна.

Для изобретателя важна работа над собой. В первую очередь необходимо преодолеть защитную реакцию «среднего студента» или «замотанного жизнью инженера со средними способностями», считающего что: «Изобретать могут особые люди... талантливые, а я — обыкновенный, это не для меня...»

Научиться методике изобретательства на основе ТРИЗ можно за довольно короткий срок и достаточно успешно применять ее при наличии как специальных, так и фундаментальных знаний, а также знаний смежных дисциплин, необходимых для аналогий и обеспечения целостности подхода.

В деятельности изобретателя важно все: и правильная постановка задачи, и решение задачи, и результат. Важна фундаментальность в решении любой задачи, так как фундаментальные знания на уровне понимания сущности позволяют найти наиболее эффективные технические решения. Важна и широта охвата смежных проблем. Целостный фундаментальный подход обеспечивает природосообразность новых технологий и техники, снижение «давления» их на Природу и Человека, а также ускорение поиска новых технических решений на основе внутренней системы знаний.

Процесс решения технической задачи на основе эффективной технологии решения изобретательских задач занимает немного времени — от нескольких дней до нескольких месяцев. Значительно дольше длится весь творческий цикл — от выбора проблемы до внедрения.

Инженер, решающий весь комплекс творческих задач, должен быть способным: ставить значительные новые общественно полезные цели; планировать свою работу и эффективно выполнять эти планы; хорошо владеть техникой решения творческих задач, входящих в решаемые проблемы; отстаивать свои цели и выдерживать критику сторонников «традиционных» решений; достигать результата. Ему необходимы волевые качества и высокая работоспособность. Воспитание такого комплекса качеств — проблема намного более сложная, чем обучение решению изобретательских задач.

Изобретателям, решающим задачи высокого уровня, преследующие не только некоторое улучшение функционального назначения технологий и техники, а позволяющие достичь существенного повышения эффективности при одновременном снижении «давления на природу» и уменьшении дисгармонии в системе «человек — технология — среда» (СЧТС), необходимы психологические знания. Они позволяют познать себя, провести корректировку личностных свойств, более эффективно распределять работу среди подчиненных, а знания эргономики и инженерной психологии раскрывают взаимоотношения в СЧТС, обеспечивая повышение эффективности и экологичности разработок.

Целостный подход к творческой деятельности

Считается, что чем «уже» специалист, тем он глубже может освоить свою область знаний и достичь более высокого уровня. Это глубочайшее заблуждение. Уровень развития технологий и техники таков, что необходимо отойти от субъект-объектного подхода, при котором окружающая среда оказывается объектом потребления; необходимы интеграция знаний и целостный подход на основе знаний естественных законов. На нынешнем этапе развития техники творчество, направленное на решение узких проблем, преследующих только функциональные цели, ведет к глобальным экологическим катастрофам, ускоряющим развитие таких биосферных и психосоматических механизмов, которые могут погубить человечество. Необходимо, по возможности, учитывать все связанное с решаемой проблемой, включая «малые эффекты», «снижать давление» на природу, не мешать, а способствовать процессам самоорганизации, что особенно важно в социальных и экономических сферах. В развитии техники необходимо стремиться к гармонии с природой и человеком.

Современный специалист, особенно разработчик, должен владеть не одной, а как минимум девятью областями знаний, из которых четыре охватывают технологию (сырье и материалы, технологические процессы, оборудование, управление процессами), две — результат технологической деятельности (готовая продукция, выбросы и отходы), а три (экономика, знания о человеке и окружающей среде)

проникают во все области данной системы и организуют внутренние и внешние связи (организационные, экономические, взаимоотношения в коллективе, взаимоотношения с природой и др.). Например, экономика должна охватывать весь комплекс, а не только учитывать сумму отдельных эффектов, достигаемых на отдельных участках каждой из областей, так как эти эффекты не суммируются.

Целостный подход в экономике означает не только единств экономической системы, но и распределение эффекта, достигнутого на одном объекте, на весь комплекс, а также разноплановость эффекта. Это может быть одновременно и ресурсосбережение, и повышение эксплуатационных характеристик, и т. п.

Знания о человеке — это комплекс, включающий и психологию (личности, социальную, эргономику и т.д.). Каждому необходимо, по возможности, познать себя и свой творческий потенциал, а также возможности своих коллег по работе с целью повышения эффективности труда всего коллектива. Управление трудовым коллективом находится в центре данной области знаний. В процессе изучения эргономики необходимо уделять особое внимание возможностям и путям снижения дисгармонии в СЧТС применительно к своей специальности.

Знания об окружающей среде должны быть направлены на вскрытие и устранение причин вредных воздействий на нее, а не только на традиционный учет ее экологического состояния и сопоставление загрязненности с допускаемой нормативами. Несмотря на все постановления по экологии и санкции, до настоящего времени большая часть постоянных выбросов и отходов, а также производственный брак продолжают загрязнять окружающую среду.

Наличие знаний всех областей не означает, что каждый должен или может подменять специалистов других подразделений. Владение знаниями в смежных областях на уровне понимания сущности позволяет на значительно более высоком уровне решать проблемы своей специальности и исключает приводящее к конфликтам непонимание между сотрудниками различных подразделений. Широта знаний способствует психологической устойчивости людей. Именно широта интересов очень многих людей делает методику самоанализа в обобщенном виде (когда рассматриваются обобщенные цели, факторы, подходы и способы деятельности) наиболее эффективной. Широта и целостность системы знаний компенсируют ограниченность способностей и расширяют поле творческой деятельности.

Данный, подход справедлив не только для производства, но и для любой другой сферы человеческой деятельности, включая технологии обучения, лечения, информационные, организационные и т. д.

Развитие методов творчества

Технология решения изобретательских задач и ее значение легче могут быть поняты после ознакомления с историей развития изобретательства и технических систем. Изобретательство — один из древнейших видов деятельности и, пожалуй, самый консервативный по своей методике. Как в древности, так и в наше время, абсолютное большинство изобретателей применяют метод проб и ошибок, заключающийся в последовательном переборе различных идей. Правил поиска нет, и решение находится случайно. Нет также и правил первоначальной оценки пригодности идей. До последнего времени длительная история развития изобретательства и инженерного творчества характеризовалась попытками улучшения метода проб и ошибок.

Ассоциативные методы, позволяющие систематизировать поиск новых решений, известны давно. На ассоциации основан применяемый сознательно (известный еще Аристотелю) универсальный прием творческого поиска — по аналогии, под которой понимается сходство каких-либо отдельных признаков различных объектов или решений. Аналогия позволяет на основе представления о свойствах одного объекта сделать предположения, относящиеся к другому.

Единой сформировавшейся науки о творчестве еще нет, хотя потребность в ней ощущается остро. Знания о творчестве рассматриваются многими науками, в том числе философией, психологией, науко- и искусствоведением, кибернетикой, информатикой. В каждой их них свое видение и методы, но рекомендаций по активации творчества мало, нерешенных вопросов множество. Философы и ученые других областей знаний уже в древности пытались определить закономерности творческого мышления. Разработку учения об эвристических методах начал еще древнегреческий философ Сократ. Он ставил цель преподавать не готовую систему знаний, а метод, с помощью которого можно создавать систему. Наводящими вопросами он стимулировал пробуждение скрытых творческих способностей людей и создание ими продуктивных идей. Метод назывался майотикой Сократа, что дословно означает

«акушерское искусство».

Архимеду принадлежит подробное учение о методах рассмотрения и решения задач. С помощью упрощенных представлений (моделей) он выдвигал и обосновывал гипотезы. В труде «Стомахион» он описал способы создания отдельных технических объектов из уже известных элементов. Термин «эвристика» (от легендарного возгласа Архимеда «Эврика!» — «Нашел!») ввел древнегреческий математик Папп Александрийский в III в. н.э. Под этим названием он объединил методы решений математических задач, отличные от чисто логических. Упадок античных наук привел к забвению на многие века и некоторых начал эвристики.

Только в XVI-XVII вв. в трудах Г. Галилея и Ф. Бэкона возродились эвристические подходы в науке. Первым попытался описать логику создания изобретения инженерного сооружения Г. В. Лейбниц (XVII-XVIII вв.). Он призывал пользоваться разумом так, чтобы «оценивать не только явное, но также и изобретать, открывать скрытое».

В дальнейшем изобретательство совершенствовалось в трудах Х. Вольфа (XVII-XVIII вв.), чешского математика и философа Б. Больцано (XVIII-XIX вв.) и в работах российского инженера-патентоведа П. К. Энгельмейера (начало XX в.).

До конца XIX в. темпы технического прогресса были таковы, что метод проб и ошибок в изобретательстве обеспечивал спрос на новые разработки. Примером высочайшего уровня использования этого метода была деятельность великого американского изобретателя Томаса Эдисона, обладавшего колоссальной работоспособностью. Он создал творческий коллектив, обеспечивающий перебор огромного количества вариантов, поделив поле поиска на участки, компенсируя этим недостатки метода проб и ошибок.

Психологи пытались в экспериментах воспроизвести процесс решения творческих задач, но обычно для этого использовали головоломки и загадки, а не изобретательские задачи. Психологи-бихевиаристы основной упор делали на поведение человека и констатировали чисто внешние признаки процесса решения. Гештальт-психология, охватывая проблемы достаточно целостно, объясняет творчество следующим образом: человек создает мысленный образ (Gestalt) объекта, перестраивает его, меняет связи между элементами до тех пор, пока неожиданно не возникает новое решение, удовлетворяющее поставленной цели. Но ответа на то, как рождается новое решение, не найдено.

В настоящее время — быстрого совершенствования технологий и техники, а также ужесточения требований к их экологичности метод проб и ошибок, по сути, обеспечивавший совершенствование технологий и техники в течение многих веков, перестал удовлетворять. Действительно, опыт свидетельствует, что решение простых задач доступно многим и неважно, с какой попытки будет достигнут результат — третьей или пятнадцатой, но, когда для сложной задачи требуются тысячи вариантов? Иногда решение очень сложной задачи может оказаться очень простым. Или человек, решивший оригинально и просто одну проблему, не может найти решение другой.

Метод проб и ошибок не только неэффективен при решении сложных задач, но и затрудняет их постановку, не позволяет одновременно увидеть значимые проблемы, отодвигая их решения на десятилетия, а иногда и на столетия. Этот метод субъективен. Даже при решении одинаковых задач разные люди по-разному ищут решения и по-разному ошибаются, но общим является очень малая вероятность выхода на оптимальное наиболее эффективное решение.

В последнее время появилось много способов интенсификации изобретательской деятельности, которые можно объединить в две группы. К первой относятся специальные психологические методы, позволяющие избежать инерционности в направленности поиска. При этом создаются вероятностные ситуации, активизирующие ассоциативные способности человека и увеличивающие не только число проб, но и число направлений поиска. Наиболее известны из них: *мозговой штурм* и *синектика.* Ко второй группе относятся методы, позволяющие систематизировать перебор вариантов, увеличить их число, исключить повторы и постоянный возврат к одним и тем же идеям. Сюда относятся *морфологический анализ* и *метод контрольных вопросов.* Особое место занимает ТРИЗ. В основе последнего лежит постулат: технические системы развиваются по объективным законам — эти законы можно выявить и сознательно использовать для решения изобретательских задач. Но необходимо также фундаментально овладеть естественными законами, знание которых, с одной стороны, позволит существенно повысить эффективность разработок, а с другой,— выдерживать принцип «не навреди» Человеку, Природе и рукотворной окружающей среде.

Мозговой штурм, созданный в конце 30-х гг. А. Осборном (США) имеет ряд модификаций: групповое решение задач, концентрация идей, массовая мозговая атака и др. Основная идея —

отделение генерирования новых идей от их оценки путем запрета критики, что позволяет высказывать смелые идеи, не боясь насмешек, отрицательного отношения руководства и коллег. Поощряется любая идея, в том числе и шуточная, и явно нелепая. Обычно в группу включаются 6-8 человек, склонных генерировать идеи. Руководители не включаются. Создается непринужденная обстановка. Идеи стенографируются или записываются на магнитофон, а затем передаются группе экспертов для оценки и отбора. За час группа из 8 человек может выдвинуть 50-60 идей, из которых 1-2 могут оказаться эффективными.

Мозговой штурм, как показал опыт его применения, эффективен, когда ведущий имеет большой опыт решения задач, владеет техникой общения, обладает личным обаянием, остроумием и многими другими качествами. Но и в этом случае успешно решаются относительно несложные задачи. Наибольшие успехи достигались при решении управленческих задач.

Метод синектики разработан в 50-е гг. У. Гордоном (США). В основе лежит мозговой штурм, проводимый профессионалами со значительным опытом такой работы. Синектика допускает конструктивную критику. Обучение синекторов возможно только на практике. Большинство синекторов прекращали свою деятельность через несколько лет, возможно, из-за разрушающего влияния метода на нервную систему.

Применяется *обратный штурм,* который поощряет критику, потому что только так можно выявить недостатки кажущейся «благополучной» идеи, конструкции или другой разработки.

Усиление «растормаживания» людей и избегание привычных, а потому часто бесплодных ассоциаций возможно, если взглянуть на объект под необычным углом. Это достигается в методе фокальных объектов, предложенном в 1926 г. Э. Кунце (Германия) и Ч. Вайтингом (США). Совершенствуемую техническую систему держат как бы в фокусе внимания, перенося на нее свойства других, не имеющих к ней никакого отношения объектов. Получающиеся необычные сочетания стараются развивать путем свободных ассоциаций. Наибольший эффект достигался при поиске новых возможностей выпуска товаров народного потребления для решения задач рекламы. Может быть применен и для тренировки творческого воображения при обучении изобретательству.

Морфологический анализ создан швейцарским астрофизиком Ф. Цвикки, предсказавшим с помощью этого метода существование нейтронных звезд. Сущность морфологического анализа заключается в стремлении систематически охватить все (известные или хотя бы главнейшие) варианты структуры совершенствуемого объекта. В совершенствуемом объекте анализируются характеристики и основные узлы или элементы, для которых составляется перечень возможных исполнений; выбираются наиболее интересные их сочетания. Удобнее всего выполнять анализ с помощью многомерной таблицы, называемой морфологическим ящиком, в котором выбранные характеристики или элементы играют роль осей. Основным недостатком метода является чрезвычайно большое количество возможных комбинаций. Так, например, если на 10 основных осях рассмотреть по 10 вариантов, то число возможных комбинаций составляет 10^{10}. Варианты могут быть получены на ЭВМ. Но среди этой массы, в основном слабых, а иногда вообще бессмысленных сочетаний, очень сложно найти единственное «сильное» решение. Данный метод эффективен для несложных систем с малым числом комбинаций или когда нужно найти эффективные способы реализации уже найденного решения.

Повысить эффективность поиска можно, если заранее сформулировать наводящие вопросы (метод контрольных вопросов).

Все упомянутые методы, разработанные изобретателями-практиками, повышали эффективность практической изобретательской деятельности, но не отвечали на вопрос, как появляются новые идеи. Не добились успеха в этом вопросе и ученые-психологи, исследующие творчество.

Необходим был другой подход. В его основу было положено изучение технических систем, их развития, а также историко-технические материалы, прежде всего патентного фонда. Изучение этих материалов показало, что жизнеспособны изобретения, изменяющие исходную систему в соответствии с законами развития технических систем. Знание этих закономерностей позволяет резко сузить зону поиска, заменив угадывание научным подходом. Практически единственной, основанной на этом подходе методологией поиска новых решений, является ТРИЗ, обеспечивающая положительные результаты, доступная для массового применения и не влияющая вредно на психику. Основными механизмами ТРИЗ являются алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ) и система стандартов на решение изобретательских задач. В ТРИЗ имеются свои методы и приемы, основным из которых считается вепольный анализ (ВЕщество — ПОЛе). *Веполь* — это минимальная модель технической системы, отражающая самые основные элементы, например, изделие, инструмент и энергию (поле),

необходимую для воздействия инструмента на изделие. Модель сложной системы сводится к сумме веполей, но для эффективного использования ТРИЗ необходимы универсальные целостные знания на фундаментальном уровне, что не дается традиционным высшим образованием. Наверное, это является основным препятствием для массового внедрения ТРИЗ. Широта знаний на уровне понимания сущности позволяет быстро и комплексно оценить взаимосвязи и найти оптимальное решение, обеспечивающее существенное повышение эффекта по сравнению с решениями, найденными методами проб и ошибок. Интересно, что такое эффективное решение может широко использоваться в различных системах и других областях техники.

ТРИЗ может рассматриваться как углубление *функционально-физического анализа* систем. Максимальная эффективность может быть достигнута там, где использование ТРИЗ носит не эпизодический характер, а охватывает весь цикл производства — от проектирования нового изделия до его модернизации. Такой подход реализуется в рамках системы *функционально-стоимостного анализа* (ФСА). Суть ФСА заключается в следующем: применение системного подхода для выявления, по возможности, всех излишних затрат (трудо-, энерго-, материалоемкость и т. д.) в существующих или проектируемых технологиях или устройствах; применение методов инженерного творчества, направленных на повышение функциональных характеристик и снижение затрат всей системы; четкая эффективная организация работ. Этот перечень подчеркивает многоплановость инженерного творчества.

Основные этапы решения технических задач

При решении любой технической задачи или проблемы можно выделить ряд этапов:

1. *Постановка задачи.* В основу ее можно положить высказывание А. Эйнштейна: «Изобрести — это значит увеличить следующую дробь: произведенные товары / затраченный труд». Отсюда ясно, что темы рождаются повседневным трудом. В основе любого изобретения лежат полезность и новизна — необходимые условия выдачи патента на изобретение.

2. На втором этапе необходимо наглядно представить себе и сформулировать задачу, в основе которой лежит формулировка цели. Многие задачи и способы завершали свой путь на этапе составления эскизов или функциональных схем. Негативный результат на этом этапе также полезен — экономит время. Следует искать другие идеи и объекты изобретения. На этом этапе выясняется основное противоречие.

3. *Патентный поиск.* Выясняется, не решена ли кем-либо другим эта задача? Выбираются *аналоги* — близкие по основному функциональному назначению технические объекты, а из них выбирается наиболее близкий — прототип, имеющий наибольшее число общих признаков с ожидаемыми от создаваемого объекта. Среди аналогов может оказаться такой, который реализует поставленную цель, тогда следует сменить цель, не меняя существа разрабатываемого технического объекта и его функционального назначения.

4. После уточнения основных признаков разрабатываемого технического объекта и сопоставления их с признаками прототипа и аналогов выбирается наиболее приемлемый метод решения задачи, при этом рассматривается возможность применения ЭВМ. Допустимо комплексное использование различных методов (мозгового штурма, морфологического анализа, метода фокальных объектов), но принципиальные вопросы легче решаются посредством ТРИЗ на базе целостного фундаментального подхода.

Дальнейшие этапы формальны, но очень важны. Это — экономическое обоснование; составление формулы изобретения (перед чем полезно выполнить сопоставительный анализ признаков изобретения, прототипов и аналогов и четко выделить отличительные признаки); составление описания и оформление всей заявки. Но самый трудный этап — поиск заказчиков и организаций, способных внедрить изобретение. В этих видах деятельности также требуются творческие способности, но другого плана — организационного.

Глава 3. ПСИХОЛОГИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА

Производственный травматизм называют «болезнью XX века». По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), смертность от несчастных случаев в наше время занимает 3-е место после сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний. Причем эта «болезнь» поражает

преимущественно молодых трудоспособных людей. Невозможно примириться со страданиями и смертью, которые приносит людям производственный травматизм. Ведь это в определенной мере порождение человеческих рук, издержки технического прогресса. Чтобы излечить общество от этой страшной «болезни», очевидно, следует идти тем же путем, которым идет медицина, научившаяся бороться со многими болезнями, считавшимися неизлечимыми. Вылечить конкретного человека — значит вновь возвратить ему здоровье. Излечить от болезни общество — значит создать такие условия, при которых заболевание практически невозможно. Подобное избавление от болезней называется *профилактикой.* Это — важнейший принцип медицины. Профилактика производственного травматизма — единственный эффективный метод борьбы с ним. Прежде чем включиться в это столь нужное и сложное дело, необходимо найти ответы на некоторые вопросы:

Что такое производственный травматизм, что такое несчастный случай на производстве?

По каким причинам происходят несчастные случаи?

Почему естественный иммунитет, которым в данном случае является присущий каждому нормальному человеку природный инстинкт самосохранения, не способен уберечь людей, по крайней мере некоторых?

Существует ли предрасположенность к несчастным случаям, зависящая от врожденных свойств человека, различаются ли люди по этим свойствам или в этом отношении все одинаковы?

Если такие свойства есть, то в чем они состоят и можно ли их выявить в ситуациях, не связанных с несчастными случаями?

Необходимо ответить на эти и множество других вопросов, чтобы попытаться дать ответ на главный: что мы в силах сделать, чтобы предотвратить каждый конкретный несчастный случай и тем самым избавиться от производственного травматизма?

Какие области человеческого знания могут выступить здесь в роли «лекаря»?

Охрана труда

Безопасность труда — состояние условий труда, при котором исключено воздействие на работающих вредных и опасных производственных факторов.

Несчастный случай — внезапное непреднамеренное повреждение организма человека (препятствующее нормальному осуществлению деятельности) в результате воздействия на него опасного производственного фактора или собственного опасного поведения.

Производственный травматизм — совокупность производственных травм.

Причины несчастных случаев делятся на технические (связанные с отказом в работе технических средств) и организационные (связанные с человеческим фактором).

Охрана труда — совокупность экономических, организационных и правовых мероприятий, обеспечивающих безопасность трудящихся в производственных процессах.

Основным методом охраны труда является применение системы *техники безопасности.* Техника безопасности должна решать три основные задачи:

создание техники, при работе с которой исключается опасность для человека;

разработка специальных средств защиты человека от опасности в процессе труда;

организация условий для безопасной работы, в том числе обучение людей. .

Знания по технике безопасности необходимы специалисту высшей технической квалификации, организатору производства, но достаточно ли этих знаний для обеспечения безопасности труда?

Техника безопасности основное внимание направляет на материальный фактор труда. Однако, по данным международной статистики, главным виновником несчастных случаев чаще всего является работающий человек, а не техника. Именно человек по тем или иным причинам нарушает предписанное техникой безопасности течение трудового процесса. Различные исследователи указывают, что вина человека может быть констатирована в 60-90% несчастных случаев.

Здесь уместно возвратиться к уже сформулированному вопросу: почему у психически нормальных людей не срабатывает инстинкт самосохранения? Почему возрастает тяжесть травм? По мнению ведущего специалиста в области психологии безопасности деятельности М. А. Котика, этому способствуют как объективные, так и субъективные причины.

Первая причина вытекает из анализа эволюции. Эволюционное развитие человека происходило в основном в области психики, благодаря которой создавались и совершенствовались орудия труда. Расширялся диапазон воздействий человека на окружающий мир и круг ответных реакций внешнего

мира. С развитием техники опасность растет быстрее, чем совершенствуются психофизиологические особенности человека, и порой он оказывается не в состоянии противодействовать ей.

Вторая причина состоит в том, что растет цена ошибки. Иногда человек просто не способен предвидеть возможные последствия своих действий. Неточное движение ремесленника могло привести к порезу или ушибу. К чему может привести неточное движение пилота или оператора сложной энергосистемы, страшно даже представить. Современные технические средства значительно снижают вероятность ошибки, но при этом повышается ее цена.

Третьей причиной, способствующей росту травматизма, является адаптация человека к опасности. Пользуясь благами техники, человек привыкает к ней, забывает о возможной опасности. Иногда человек преднамеренно, ради сиюминутной выгоды, пренебрегает опасностью, не выполняет необходимых правил. Ведь несчастный случай — все же случай для каждого отдельного человека. Закономерность таких «случаев» становится очевидной лишь при анализе производственного травматизма в целом.

Итак, вольно или невольно, но виновником травмы часто оказывается человек вне зависимости от того, стал жертвой он сам или кто-то другой.

Человека принято считать виновником, если его действия (или бездействие) явились *непосредственной* причиной происшествия. Если несчастный случай происходит, например, вследствие поломки техники, виновником считается техника. Но ведь эту технику создал человек (возможно, с нарушением требований технологии) и готовил технику к эксплуатации тоже человек (скорее всего, с нарушением правил подготовки). Поэтому подобные случаи, по всей вероятности, также можно отнести на счет человеческого фактора. Таким образом, имеется целый ряд объективных и субъективных факторов возникновения несчастных случаев по вине человека.

Современные тенденции технического прогресса дают возможность прогнозировать снижение травматизма за счет совершенствования техники. Однако, поскольку многочисленные попытки «надеть на машину намордник» в настоящее время не дают достаточного эффекта, немалые надежды на успех в излечении человечества от травматизма связываются с науками о человеке, и в первую очередь, с психологией.

Психология безопасности

Начало психологическому изучению травматизма в промышленности было положено в XX в. Впервые психологическим или личным фактором в возникновении несчастных случаев заинтересовались в связи с высоким уровнем производственного травматизма среди рабочих «движенцев» (вагоновожатых, шоферов, машинистов и т. п.). Первые работы в данной области были проведены в 1910 г. в Нью-Йорке в связи с запросом страховых обществ, заинтересованных в уменьшении расходов по оплате жертв несчастных случаев.

Английские исследователи производственного травматизма в 1919 г. обратили внимание на то, что из группы людей, выполняющих одну и ту же работу в одних и тех же условиях (в данном случае это была сборка артиллерийских снарядов), некоторые вообще не имели травм, у других были одна или две, а часть рабочих травмировались весьма часто. Это можно было объяснить случайностью, тенденцией к повторению совершаемых ошибок или врожденной предрасположенностью к несчастным случаям. Изучение фактов травмирования с применением метода статистического анализа привело исследователей к выводу, что имеющееся распределение несчастных случаев основано на индивидуальной предрасположенности к ним.

Особое внимание следует обратить на то, что в данном исследовании учитывались все травмы независимо от тяжести, т. е. в расчет принимались и микротравмы (незначительные порезы, ушибы), составляющие большинство.

Теория психологической предрасположенности к несчастным случаям получила широкое распространение. Наиболее детально она была разработана Карлом Марбе. Он утверждал, что вероятность получения человеком травм может быть вычислена при помощи определенных статистических методов на основании числа предшествующих несчастных случаев. Эта связь между количеством предыдущих и вероятностью последующих случаев получила название *закона Марбе, или закона рецидивов.* Анализируя и интерпретируя выявленные закономерности, Марбе подчеркивал, что предшествующие несчастные случаи не являются причиной последующих. Причиной и тех и других является общая предрасположенность человека к несчастным случаям, которая включает различные

психологические и физиологические свойства. Большую часть этих свойств Марбе связывал со способностью переключаться, т. е. быстро менять установку и приспосабливаться к неожиданно возникающей ситуации. Люди с пониженной способностью переключаться в наибольшей степени предрасположены к травматизму. Эта предрасположенность в основном является врожденной, но она может быть изменена под влиянием опыта и воспитания. Способность к переключению установки может определяться экспериментально путем ввода резких изменений в условия деятельности и оценки влияния таких изменений на ее скоростные и точностные показатели.

Наибольшую критику со стороны оппонентов вызвали утверждения Марбе о фатальной предрасположенности некоторых людей к несчастным случаям, а также сам способ расчета будущих несчастных случаев. Формула Марбе не получила широкого практического применения. Однако его выводы о наличии психологических свойств, обусловливающих большую или меньшую предрасположенность людей к несчастным случаям, не были отвергнуты.

В нашей стране и за рубежом было выполнено много исследований, направленных на определение свойств, составляющих личную предрасположенность, и разработку тестов, позволяющих выявить ее своевременно.

Для практического использования установленных в исследованиях фактов и применения разработанных тестов необходимо было решить вопрос, общим или специфическим фактором является предрасположенность к несчастным случаям. Можно ли выводы, сделанные при исследовании одних профессий, распространять и на другие? Поиск ответа на этот вопрос требовал дальнейших исследований. По мере накопления новых экспериментальных данных наряду с понятием *предрасположенность* стали использовать понятие *подверженность* и противоположное — *защищенность* от опасности *(травморезистентностъ).* Подверженность (защищенность) определяется большим количеством переменных: пол, возраст, навыки, опыт, особенности мотивации и характера и т. д. Зависит она и от предрасположенности. Подверженность может изменяться за счет воспитания, обучения и т. п. Предрасположенность при этом остается неизменной, она может лишь более или менее успешно компенсироваться свойствами личности.

К. М. Гуревич предложил разделить все профессии на две большие группы — относительные и абсолютные. В относительных профессиях способны надежно и безопасно работать все здоровые и обученные люди. В таких профессиях (станочник, маляр, ткачиха и др.) каждый может найти способы поведения, приемы труда, которые соответствуют его индивидуальным качествам, особенно свойствам нервной системы. Здесь приспособление человека к выполняемой работе происходит за счет формирования индивидуального стиля деятельности. В абсолютных профессиях (летчик, подводник, высотник и др.) надежно и безопасно работать могут далеко не все, для этого требуется соответствующая профессиональная пригодность. Здесь согласование человека с его профессией осуществляется за счет профессионального отбора, причем одним из важнейших показателей профессиональной пригодности к работе по абсолютным профессиям является наличие соответствующих качеств нервной системы.

М. А. Котик отмечает, что качества нервной системы работающего отражаются на процессе труда в зависимости от режима их функционирования. В самом общем плане выделяют три основных режима деятельности: минимальный, оптимальный и экстремальный:

минимальный режим связан с решением наиболее простых задач в благоприятных условиях и при невысокой цене ошибки (например, водитель недолгое время едет по широкому свободному шоссе при хорошей погоде);

оптимальный режим наиболее типичный для данной деятельности, отличающийся относительно большой нагрузкой и продолжительностью, требующей высокого внимания (например, езда на автомобиле по улицам большого города в условиях оживленного дорожного движения);

экстремальный режим, который возникает при значительном усложнении процесса деятельности (усложнении внешних условий из-за возникновения аварийных ситуаций, непредвиденных обстоятельств или из-за резкого снижения возможностей человека, появления высоких опасностей и т. п.). Подобный режим может возникнуть у водителя в случае отказа ходовой части автомобиля, при появлении очень сложной дорожной ситуации.

Практика показывает, что каждому из рассмотренных режимов деятельности присущи свои типичные ошибки и связанные с ними несчастные случаи. В экстремальном режиме ошибки чаще всего обусловлены недостатком возможностей человека (или высоким эмоциональным напряжением их неиспользования). В простом минимальном режиме ошибки возникают потому, что человек чрезмерно

расслабляется, его внимание рассеивается — эти ошибки являются результатом пренебрежения решением простых задач, отсутствия интереса к ним. Изучение связи между теми и другими категориями ошибок и индивидуальными качествами людей показало наличие определенной закономерности. Люди с сильной нервной системой способны спокойнее и более продуктивно действовать в экстремальных режимах, чем те, у кого нервная система слабее. Люди же слабого типа нервной системы в процессе всей своей жизни и деятельности постепенно вырабатывают компенсаторные механизмы, позволяющие им, при недостатках данной функции, успешнее решать жизненные и трудовые задачи. Такими компенсаторными механизмами оказываются высокая чувствительность к внешним раздражителям, высокая осмотрительность, старательность.

Различные виды деятельности предъявляют специфические требования к определенным психофизиологическим качествам. В соответствии с этими требованиями выделяют профессионально важные качества. Уровень их развития и своеобразное сочетание определяют защищенность человека от опасности. Следовательно, неспособность отдельных людей избежать несчастных случаев при выполнении какого-либо вида профессиональной деятельности надо рассматривать не как следствие фатальной предрасположенности к получению травм вообще, а как непригодность к данному виду деятельности.

Личностные качества развиваются и формируются в деятельности под непосредственным влиянием социального окружения. Способность человека противостоять опасности, особенно в относительных профессиях, это в значительной степени результат индивидуального развития. В центре внимания исследователей психологических факторов производственного травматизма оказалась личность во всем многообразии ее свойств.

Первый тест Г. Хана был направлен на оценку эмоциональной уравновешенности испытуемых и основывался на измерениях сенсомоторной реакции в постепенно усложняющихся условиях. Испытуемым предлагалось нажимать кнопку при появлении светового сигнала; если же одновременно со световым подавался звуковой сигнал, кнопку нажимать не следовало. По ходу испытания темп подачи сигналов постепенно возрастал, и, наконец, возникала ситуация, при которой вначале было трудно, а потом просто невозможно справиться с поставленной задачей. Неуравновешенные индивиды, как показали опыты, особенно эмоционально реагировали на сложность задач и впадали в панику.

Второй тест, используемый Г. Ханом, оценивал способности испытуемых к взаимодействию с большим числом факторов и выделению главного из них. Среди разбросанных на плакате в случайном порядке цифр требовалось находить нужные и указывать их в заданной последовательности. Таким образом, представлялась возможность выделить людей, которые испытывают затруднения в распределении и концентрации внимания на важном объекте.

Третий тест был направлен на оценку выдержки и терпения испытуемых, которые должны были в течение часа складывать соответствующие цифры. В таких опытах у людей с достаточной выдержкой обычно обнаруживается постепенное снижение точности и скорости выполнения действий. Испытуемые же с недостаточным терпением до известного момента действуют успешно, но потом у них резко наступают и растут эмоциональные сдвиги, в результате которых они быстро утрачивают способность продолжать испытание.

Четвертый тест предназначался для оценки склонности к риску. Испытание проводилось у специально вырытого для этого рва, на дне которого были разбросаны осколки разбитых бутылок. Испытуемому вначале предоставляли возможность заглянуть в ров и убедится в том, что падение туда — дело малоприятное. Затем его отводили примерно на расстояние 5 метров от рва, завязывали глаза и предлагали подойти к краю рва. Если испытуемый с первого шага проявлял осторожность или же, напротив, смело шагал до самого края рва и его приходилось в последний момент удерживать от падения, то в обоих случаях, по мнению Г. Хана, он был предрасположен к несчастным случаям. Защищенными считались те, кто сделав смело 2-3 шага вперед (сколько они считали безопасным), далее останавливались и их невозможно было заставить сдвинуться с места.

Приведенный перечень исследований роли психофизиологических качеств в подверженности травматизму является далеко не полным. Аналогичные исследования в настоящее время проведены практически во всех отраслях промышленности. Обобщая их результаты, перечислим наиболее важные психофизиологические показатели, определяющие подверженность травматизму:

качество перцептивных процессов («полезависимость-поленезависимость»),

качества внимания;

уровень сенсомоторной координации;

особенности темперамента.

Все эти показатели проистекают из самой фундаментальной характеристики человека — свойств его нервной системы. Свойства нервной системы являются сугубо природным качеством человека. Но при этом никак нельзя забывать, что человек является саморегулирующей системой, способной в процессе жизни и деятельности вырабатывать качества, позволяющие ему в определенной степени компенсировать свои недостатки и полнее использовать свои достоинства в избранной деятельности.

Отмеченные свойства могут быть исследованы в условиях, не связанных с производством, при помощи специальных тестов. Причем исследователи отмечают, что люди, у которых часто бывали травмы, уже сам процесс тестирования воспринимают более эмоционально, чем те, кто не имел травм.

Свойства характера

Среди характерологических особенностей, связанных с подверженностью травматизму, чаще других называют агрессивность, чрезмерную самоуверенность, неуважение и недостаточную чувствительность к другим людям, выраженную способность к сочувствию и переживанию, слабую дисциплинированность, тревожность, нерешительность, чрезмерную замкнутость или, напротив, общительность, независимость, критичность, гиперответственность, склонность к риску.

Нетрудно заметить, что многие из перечисленных качеств полярны. Пожалуй, невозможно представить человека, который обладал бы одновременно всеми этими качествами. Кроме того, исследователи, как правило, подчеркивают степень выраженности свойств: чрезмерно или недостаточно. Эти качества оказываются связанными с подверженностью травматизму, лишь когда сила (слабость) их проявлений выходит за среднестатистические рамки.

И еще: большинство из них не могут быть однозначно оценены с позиций социальной приемлемости — плохие или хорошие. Не стоит полагаться на личные симпатии и антипатии при попытке оценить склонность человека к несчастным случаям. Такую оценку может дать только специалист в области психологии безопасности труда. Руководитель работ на основе наблюдения и анализа может принять решение о необходимости обратиться к специалисту, чтобы тот определил возможность и целесообразность привлечения данного работника к выполнению работ, относящихся к группе относительной, но с повышенной опасностью (к таким работам относятся, в частности, строительные, транспортные, различные виды горных работ и некоторые другие), отстранения от таких работ или проведения соответствующих психокоррекционных мероприятий.

Пол

Практика показывает, что при прочих равных условиях несчастные случаи с женщинами, как правило, происходят значительно реже, чем с мужчинами, несмотря на то, что ошибок в работе женщин, в общем, бывает больше. Однако такое «превосходство» женщин проявляется только при работе в нормальных, обычных условиях. При усложнении условий работы, особенно в экстремальной обстановке, надежность и безопасность работы женщин существенно понижаются. Женщины также быстрее утомляются, острее реагируют на организационные неполадки, опасные ситуации. Таким образом, женщины реже создают опасные ситуации, а мужчины в подобных ситуациях в большей мере способны избегать несчастных случаев. Следовательно, для обеспечения безопасности труда женщин следует в первую очередь стремиться к созданию нормальных условий труда, устранению причин, вызывающих переживание тревоги и страха.

Стаж и возраст

Статистика свидетельствует, что среди пострадавших от несчастных случаев на производстве преобладают молодые люди в возрасте до 25 лет (первый пик травматизма). Однако анализ конкретных несчастных случаев позволяет заключить, что целесообразно соотносить травматизм не столько с возрастом, сколько со стажем работы. Значит, не какие-то свойства, присущие молодым, а отсутствие опыта, необходимых знаний, навыков, умений чаще приводят к травмам.. В то же время при профессиональном стаже примерно 5 лет отмечается второй скачок числа несчастных случаев, причиной которого является неосмотрительность. Развитие профессиональных навыков рабочего, опыт работы без травм повышают уверенность в своих силах, создают ощущение, что ему «все по плечу». К

сожалению, это часто приводит к снижению осмотрительности, ослабляет профессиональную бдительность. Данное явление получило название *вторичной беспечности.* Одной из действенных мер профилактики вторичной беспечности служит более строгий контроль в отношении рабочих со стажем около 5 лет со стороны руководства.

Психические состояния

Действия работающих обусловлены не только устойчивыми качествами, но и временными психофизиологическими и эмоциональными состояниями. Среди таких состояний в первую очередь выделяют утомление — комплекс соответствующих физиологических сдвигов в организме, вызванных процессом труда, понижающих работоспособность и создающих конфликт между внешними требованиями работы и снизившимися возможностями человека. Для разрешения этого конфликта организм мобилизует внутренние ресурсы, переходит на более высокий энергетический уровень функционирования. Это переживается людьми как состояние усталости, развитие которого в значительной мере обусловлено потребностью в работе, мотивацией, интересами и т. д. О влиянии усталости на подверженность несчастным случаям около 70 лет назад хорошо сказал Б. Мессио: «Несчастный случай, вызванный усталостью, отличается не большей случайностью, чем случай тифозной горячки, вызванный питьем плохой воды».

Подверженность несчастным случаям существенно повышается с ухудшением состояния здоровья работающих. Значительное влияние на нее оказывает также состояние стресса. Стресс положительно, мобилизующе влияет на трудовую деятельность до тех пор, пока он не превысил *критического уровня.* При превышении этого уровня нарушаются механизмы саморегуляции организма вплоть до срыва деятельности. Стресс, превышающий критический уровень, называют *дистрессом.* В состоянии дистресса прежде всего понижается точность движений, неверно оцениваются сигналы окружающей среды, нарушается контроль за процессом труда. С ростом неудач ослабляются волевые функции, снижаются возможности преодоления трудностей. Это, естественно, повышает вероятность возникновения несчастных случаев. Люди обладают различными способностями противостоять дистрессу, которые могут быть выявлены заблаговременно. Выделяют шесть групп факторов (стрессоров), порождающих состояние дистресса в труде:

1. Неопределенность роли рабочего, когда ему не ясно, что входит в круг его обязанностей, чего ждут от него в результате работы.
2. Недостаточное использование или недооценка возможностей рабочего, когда ему поручается выполнение задач, которые по сложности существенно ниже способностей.
3. Перегрузка, когда работа слишком сложная или ставит перед рабочим слишком много задач.
4. Недостаточность ресурсов или данных для их использования в работе.
5. Небезопасность дальнейшего продолжения работы.
6. Неучастие, когда у рабочего нет возможности для самопроявления в труде, выражения своего мнения.

Большинство из перечисленных стрессов относятся к организационным и социально-психологическим. Их можно устранить путем формирования благоприятного психологического климата, что является одной из важнейших задач руководителя в деле повышения безопасности труда.

Социально-психологические предпосылки несчастных случаев

Всесторонний анализ обстоятельств несчастных случаев показывает, что значительное их число так или иначе связано с неправильными действиями работающих. Неправильные действия разделяют на *ошибки* — непреднамеренные действия, вызванные психофизиологическими и ситуационными факторами (неблагоприятные условия труда, недостатки в конструкции оборудования и т. д.) и *сознательные нарушения.* Хорошо известно, что далеко не все неправильные действия приводят к травмированию. Именно поэтому их часто и допускают, надеясь на «авось». Но необходимо иметь в виду, что такие действия всегда создают травмоопасные ситуации, резко повышая вероятность возникновения несчастного случая.

При анализе несчастных случаев выделяют их причины и предпосылки. *Причина* — это то, что непосредственно вызвало несчастный случай. *Предпосылка* — это предварительное условие, «благоприятный фон», на котором развертывается действие причины. *Профилактика* несчастных

случаев — это устранение их причин и предпосылок.

Социально-психологические факторы: взаимоотношения в коллективе и групповые нормы, коллективная позиция по отношению к опасности и мерам ее предотвращения — влияют на подверженность работников несчастным случаям.

Например, подавленное настроение, вызванное конфликтом с прорабом, может помешать рабочему правильно отреагировать на аварийную ситуацию (допустим, из-за внезапной поломки оборудования), что приведет к несчастному случаю. Здесь конфликт и вызванная им эмоциональная напряженность рабочего повышают его подверженность травмированию, даже при отсутствии природной предрасположенности. В конфликтной ситуации, при незаслуженной обиде даже самый спокойный человек иногда выходит из себя. Отсутствие развитых норм взаимопомощи, атмосфера недоброжелательного соперничества мешают молодому рабочему обратиться за помощью в трудной ситуации к более опытному работнику. Это также создает предпосылки для возникновения травмоопасных ситуаций. Нередки несчастные случаи, обусловленные преднамеренным нарушением правил безопасности, недостаточной согласованностью действий, неправильным руководством и контролем за проведением работ. Это значит, что несчастные случаи, происходящие по самым разным причинам, имеют, как правило, определенные социально-психологические предпосылки.

Отсюда следует, что оптимизация межличностных отношений, приобретение навыков эффективного общения, достижения взаимопонимания, формирование позитивных индивидуальных установок и групповых норм — это действенные меры профилактики производственного травматизма.

Рабочий, особенно молодой, может пойти на рискованный шаг, например, работать на высоте без страховочных средств, чтобы прослыть храбрецом и героем среди товарищей. Но если этот рабочий будет знать, что подобный поступок сделает его в глазах товарищей «бездарным хвастунишкой», «ненадежным парнем», то вряд ли станет нарушать правила безопасности.

Групповые нормы формируются на основании индивидуальных установок, мнений. Наиболее распространенное мнение, особенно, если его придерживаются лидеры, становится групповой нормой. «Несогласные» члены коллектива, как правило, изменяют свое мнение в соответствии с групповыми нормами, если они заинтересованы в членстве. Этот факт необходимо учитывать в работе по формированию положительных групповых норм по отношению к мерам безопасности, привлекая к ней наиболее авторитетных, любимых товарищами работников.

Необходимость соблюдения правил безопасности, действительно, часто вызывает негативное отношение. Многочисленные опросы показывают, что правила безопасности очень часто рассматриваются работающими как нечто внешнее по отношению к производственному процессу, бессмысленное, затрудняющее его осуществление. К этому приводят и нечеткие, подчас труднопонимаемые формулировки правил, и искусственное обособление раздела «безопасность» в процессе обучения профессии. Очевидно, что нельзя на одном занятии сформировать навык, а на другом — сделать его «безопасным».

Отрицательно сказываются на формировании коллективной позиции по отношению к правилам безопасности и традиционно скучные формы проведения инструктажей. Совершенно понятное негативное отношение работающих к организации проведения инструктажа, форме подачи материала автоматически переносятся им на содержание, обесценивают его, создают психологические барьеры соблюдения правил, увеличивая вероятность возникновения травмоопасных ситуаций.

Рационализация профессиональной подготовки, в том числе на рабочих местах, совершенствование форм пропаганды правил безопасности на производстве не только способствуют овладению профессиональным мастерством, но и формируют позитивный настрой на соблюдение мер безопасности.

Большие возможности устранения социально-психологических предпосылок производственного травматизма кроются в разумном использовании системы санкций — поощрений и наказаний.

В повседневной профилактической работе, при подготовке нормативных актов, выбирая санкции, во главу угла надо ставить не факт несчастного случая, а факт нарушения правил выполнения работ. То есть меру вины и ответственности (наказания) должны определять не столько последствия нарушений — наличие несчастного случая и его тяжесть — сколько сам факт неправильного действия и связанные с ним обстоятельства. Для разработки последующих профилактических мероприятий, в том числе выбора санкций, прежде всего надо определить, что это — нарушение или ошибка. Причем ошибка тоже не освобождается от ответственности.

Всем известно, что не каждое нарушение ведет к травме. Здесь очень велик элемент случайности, что

позволяет человеку адаптироваться к нарушению правил. Когда же человек знает, что будет отвечать за собственное неправомерное действие вне зависимости от случайных удачных или неудачных обстоятельств, ответственность его резко возрастает. Непосредственный исполнитель работ несет ответственность не за несчастный случай, а за собственные поступки. Когда это становится нормой, общепринятым мнением, количество нарушений снижается.

Для профилактики травматизма не меньшее, а даже большее значение имеют позитивные санкции, поощрения. На оплату несчастных случаев и аварий, вызванных неправильными действиями работающих, ежегодно планируются и расходуются значительные материальные средства. Соответственно, отсутствие нарушений дает большую экономию, увеличивает прибыль организации. Если рабочие получают часть от нее, это, естественно, повышает их заинтересованность в соблюдении правил ведения работ. Материальное поощрение работников именно за отсутствие нарушений, а не просто «за хорошую работу» стимулирует, побуждает к соблюдению правил, повышает безопасность труда.

Люди, получившие премию за безопасный труд, в дальнейшем значительно реже нарушают требования безопасности, чем оштрафованные или лишенные премии за нарушения правил.

Разрабатывая систему санкций в сфере безопасности труда, как, впрочем, и во многих других сферах, необходимо помнить:

санкции эффективны только, когда сам человек и окружающие точно знают «за что»;

позитивные санкции — премия, награда, просто похвала (особенно, если она высказана прилюдно) и др. часто оказываются более эффективными, чем негативные, сколь строгими ни были бы последние.

Руководителю необходимо понимать следующее: несчастный случай, потому называется случаем, что обусловлен большим количеством факторов, которые очень трудно учесть, предвидеть, предсказать последствия их сочетаний. Однако именно на этом учете и предвидении основываются профилактика травматизма как явления и обеспечение безопасности на каждом рабочем месте.

Основная задача руководителей различных должностных статусов (уровней руководства) — так организовать труд подчиненных, чтобы он был эффективным. Эффективный труд — это труд производительный и не наносящий ущерба психическому и физическому здоровью людей. Следовательно, работа по обеспечению безопасности — составная часть работы любого руководителя, специалиста высшей технической квалификации.

Глава 4. ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Общество «процветания» и высокого уровня жизни немыслимо без предпринимательских усилий.

1. Известно, что предпринимательская активность позитивно проявляется на волне экономического подъема при преодолении обществом упадка. Расцвет любого государства — США, Японии, Франции, Германии, России и других — не обходился и не обходится без экономических, социальных, психологических успехов в предпринимательской деятельности. В результате предпринимательства происходит следующее:

2. В материальной и духовной жизни общества воплощаются проекты новых технологий. Предприниматели используют новые возможности в управленческих, маркетинговых, технологических и других подсистемах. Идеи реализуются в конкретных предприятиях (П. Друкер).

3. Обеспечиваются условия непрерывного обновления производства и потребностей общества (И. Шумпетер). Появляются новые товары и услуги, новые профессии и рабочие места. Ученый-инженер и философ П. Г. Щедровицкий объясняет, что в результате предпринимательской деятельности проектируются «ниши», «пустоты» рынка, конструируются новые хозяйственные структуры и функции.

4. Появляется прибыль, и сберегаются ресурсы вследствие умелого комбинирования предпринимателями факторов производства (И. Шумпетер), а также особого стиля мышления предпринимателя, экономящего ресурс — время. П. Г. Щедровицкий образно сравнивает эффект предпринимательской деятельности с тем, как перед человеком, идущим по анфиладе комнат, кто-то незримый, невидимый открывает двери.

Черты характера людей — предпринимателей, секреты их умений и способностей интересны для исследования, так как они — сподвижники прогрессивного развития общества.

Привычно связывают понятия «предпринимательская деятельность и активность», «предпринимательские способности и предприимчивость», «психологические особенности

предпринимателя», «предпринимательские структуры», «круги», «организации».

Предпринимательство — явление экономической жизни общества. Любое явление можно локализовать во времени и пространстве.

Экономика — искусство ведения хозяйства. С точки зрения психологии в экономическом пространстве люди удовлетворяют фундаментальные потребности — в еде, питье, тепле, репродукции жизни. Для обеспечения удовлетворения этих потребностей (и прочих, более сложных), человечество создало производства разного вида — фермерские хозяйства, заводы, фабрики и прочие учреждения. Необходимость в разнообразных благах породило систему разделения труда. Причем, виды старого производства и сейчас актуальны (кустарное производство, кувшины в Новгороде, например). Экономическое пространство жизни людей нуждается в обновлении или в воспроизводстве.

По мнению Д. Ю. Миропольского, профессора Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, все страны от древнего Египта до России, включая и высокоразвитые страны, — это страны одной эпохи, эпохи разделения труда. Они — взаимосвязаны, взаимодополняемы, взаимозависимы и между ними существует неравновесное равновесие.

Возможно, уровень развития культурно-региональных элементов мировой экономической системы не зависят от волеизъявления и интеллекта, населяющих эти пространства людей, а оговариваемое развитие подчинено мало управляемыми человеком силами. Так, в книге профессора Гарвардского университета русского ученого Питирима Сорокина «Человек. Цивилизация. Время» приводится гипотеза о «бесцельных исторических флюктуациях», а также концепция стратификации общества.

Общество дифференцированно по социальным, экономическим, политическим, профессиональным, мы бы добавили и индивидуальным, стратам и рангам.

П. Сорокин описывает два типа флуктуации в экономических стратах групп. Каждое общество имеет два важных экономических показателя: доходы на душу населения и благосостояние нации. Вид экономического развития имеет конусообразную кривую. Типы флуктуации возможны такие:

1. Падение или подъем групп по экономическому статусу.

2. Рост или сокращение экономической стратификации (высота слоя) внутри каждой группы.

Первое явление выражается в экономическом обогащении или обеднении социальной группы в целом, второе в изменении экономического профиля, в уменьшении или увеличении крутизны профиля экономической пирамиды. В Советском обществе в 1917-м году насильственно снесли верхушку этого конуса и пытались прийти к однослойности. С 80-х годов идет процесс образования более менее естественного контура пирамиды. Это процесс, не противоречащий идее о бесцельных исторических флуктуациях.

Помимо этого социологи и экономисты выделяют малые и большие деловые циклы в жизни общества. Малые циклы: 3-5, 7-8, 10-12, 40-60 лет и большие: 120-150 лет. В большом цикле проходят процессы преобразования или смены общественных позиций, в цикле 500-600 лет общество качественно воспроизводится во всех ипостасях. Можно сказать, полностью меняется ментальность членов общества. В период 120-150 лет, по утверждению русского экономиста Н. Кондратьева, общество еще успевает стать лидером в мировой системе в политическом отношении.

Как и в каждой семье, доход колеблется то вверх, то вниз, так и общество в целом, то беднеет, то богатеет. Так же и отдельные семейства, например, Рокфеллеры, отдают свое экономическое лидерство другим группам.

П. Сорокин делает выводы:

1. Средний уровень благосостояния и доходов меняется от группы к группе и от общества к обществу.

2. Средний уровень благосостояния и доходов варьируется внутри общества или группы в разные периоды времени (доход России на душу населения от 1913 до 1917 года падал).

3. Постоянной тенденции нет, т. е. малые деловые циклы подчиняются более крупным.

4. Тенденция увеличения среднего уровня благосостояния и доходов во второй половине XIX века в Европе и Америке —часть крупного экономического цикла.

5. Теория бесконечного экономического прогресса ошибочна. В обществе действуют силы стратификации и выравнивания.

В связи с таким представлением о волнообразном развитии экономики в обществе интересно заметить, что существенный вклад в повышение благосостояния общества вносит предпринимательство.

Предпринимательство — это общественно-хозяйственный процесс. Это процесс создания нового,

имеющего социальную, духовную, экономическую ценность. Этот процесс забирает силу и время, предполагает принятие на себя моральной, юридической, социальной и экономической ответственности. Это процесс, приносящий прибыль и удовлетворение достигнутым (Р. Хизрич, М. Питерс). Предпринимательская деятельность — составная часть этого процесса.

Предпринимательство появляется в обществе при сопутствующих условиях. Эффекты предпринимательства значительны, если в обществе складываются: 1. — условия для нововведений; 2. — формируются правовые основы свободной экономической деятельности; 3. — общественный разум осознает необходимость нововведений. Предпринимательство также зависит от: 1. — технологичности общества; 2. — от социально-политической ситуации в нем; 3. — от соотношения этих компонентов с уровнем мирового хозяйства и культуры.

В одной из интересных социально — экономической концепции о четырех типах организации хозяйственных культур человечества, в основу разделения положено два критерия: ведущая форма собственности и психологический принцип управления производством и обществом.

Первый тип — это хозяйство патриархальной культуры. Оно управляется принципом: делай по заветам предков, «как сказал папа»; форма собственности общинная, клановая, семейная, мафиозная.

Второй тип — это предпринимательская культура ведения хозяйства. Форма собственности — частная. Руководящий принцип — непременное получение прибыли.

Третий тип — бюрократическая культура. Господствует монополия государства на собственность. Принцип управления: «делай так, как сказал начальник».

Четвертый тип — культура высоких технологий. Форма собственности — корпоративная. Преимущественно в виде интеллектуального вклада. Принцип: «вкладываю, что имею, уношу, что наработал». Этот тип культуры развивается в мире с 70-х -80-х годов.

Как следует из представленной концепции, предпринимательский тип организационно-хозяйственной культуры лишь этап в развитии истории экономики.

В России элементы корпоративной и предпринимательской культуры выразились в кооперативном движении и индивидуальных формах деятельности с восьмидесятых годов XX столетия. Ими был -означен очередной этап оживления предпринимательства российского региона.

Любая предпринимательская структура — человек, фирма, общество — преследуют цели: извлечение прибыли, расширение дела, приобретение известности или завоевание ниши рынка, достижение стабильности. Эксперты считают, что особенностью российского предпринимательства явилась тесная связь с социальным действом, а именно с реформированием существующей экономической и политической системы. Современное предпринимательство в России пришлось на эпоху новых технологий, процветания корпоративной культуры в мировом хозяйстве.

Эффективность хозяйствования кооперативов оказывалась выше, чем организаций плановой социалистической экономики. Социолог Леглер приводит такие доказательства этому.

Старательные артели по добыче золота объединения «Амур-золото» производили продукт в 4 раза дешевле государственных. Месячная выработка была в 3,5 раза больше государственной, а общий объем добытого золота артелями составляло больше половины всей годовой добычи в стране. Рабочие этих государственных образований зарабатывали больше. Для них создавались комфортабельные условия жизни, быт был лучше, чем у работников социалистических плановых предприятий государственного сектора. Объединение «Печора» прокладывало дороги в Коми быстрее и качественнее, чем предприятия соответствующих государственных министерств и ведомств. Заинтересованным организациям выгоднее было обращаться к кооперативам.

В начале преобразований было много утверждений относительно маргинального характера экономики России. Маргинал — «стоящий на обочине», в стороне от основной ветви прогресса, эпифеномен, зашедший в тупик, пережиток. Но если принять позицию системного рассмотрения явлений и выше приводимые гипотезы о бесцельных исторических флуктуациях и волнах экономического развития, можно менее пессимистично оценивать положение России.

Английский социолог, венгр по происхождению, Теодор Шанин выделяет наряду с традиционными экономическими системами — плановой (социалистической) экономикой и рыночной (капиталистической) экономикой, формы хозяйства, которые стоят вне этих систем. Они существуют параллельно. Т. Шанин называет пять типов «эксполярных» экономик важными и весомыми для жизни людей. Эти типы следующие.

1. Семейное производство. В нем отсутствует или ограничен наемный труд. Осуществляется внутрисемейное потребление, долговременная безконтрактная взаимная поддержка. Отношения

наследования лояльны (действительно, для большой системы безразлично, кто наследует и, иногда, и что).

2. Специализированное малое производство (монопольное) — гибкое на спрос (например, дачники покупают у молочницы продукцию в деревне).

3. Внутрисемейное воспроизводство труда и социальных субъектов. То есть, формы использование труда не денежного хозяйства. Результаты этого труда направлены на потребление, благополучие и социальное воспроизводство семей, и удовлетворение социальных потребностей. Эти функции особенно возросли сейчас в обществе и культуре. Сфера нерыночная. Например, транспортировка детей в балетную студию или музыкальную школу в разные концы города. Это процесс занимает столько же времени, как и общественно-необходимая работа.

4. «Вторая» экономика, по определению венгерского социолога, это работа в неполный рабочий день или работа по контракту вне государственного контроля, или в кооперативных организациях и предприятиях.

5. Теневая экономика (у венгров — это «третья» экономика) — это, в том числе и услуги вне легальных разрешенных форм деятельности, заказные убийства, сводничество, и всякое другое, ведущее к уголовной ответственности, но обеспечивающее для части людей средства к существованию.

Собственно, в России все эти типы «эксполярных» экономик присутствуют. Проблема заключается в том, чтобы умело считать эффекты от всех видов экономик и их вкладов в национальную экономику страны. Например, выгодно высветить теневую экономику, чтобы получать с нее налоги цивилизованным образом.

Хозяйственная организация — это система, построенная по принципу воспроизводства. Когда хозяйство теряет ресурсы к воспроизводству, наступает экономический кризис. Именно это постигло пространство бывшего Советского Союза как хозяйственную систему. Система перешла к реорганизации.

Согласно классику экономики и социологии австрийцу Йозефу Шумпетеру, экономическая деятельность — это такая система, целью которой выступает приобретение благ. Шумпетер рассматривает народное хозяйство, основанное на рыночных принципах, такое хозяйство, где господствует частная собственность, разделение труда и свободная конкуренция. Развитием следует считать лишь такие изменения хозяйственного кругооборота, которые случайны, и порождены самой экономикой. Форма и содержание развития определяются понятием «осуществление новых комбинаций».

Хозяйственные субъекты, осуществляющие новые комбинации и выступающие тем самым в качестве активных агентов развития, Шумпетер называет предпринимателями. Производить, значит комбинировать имеющиеся в среде вещи и силы.

Сущностные признаки процесса развития хозяйства или предпринимательского процесса таковы:

— Изготовление нового еще неизвестного потребителям блага или создание нового качества того или иного блага.

— Внедрение нового, в данной отрасли промышленности еще практически неизвестного метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит научное открытие и который может заключаться так же в новом способе коммерческого использования соответствующего товара.

— Освоение нового рынка сбыта, то есть, такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.

— Получение нового источника сырья или полуфабриката, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде или его просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать.

— Проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения (посредством создания треста), или подрыв монопольного положения другого предприятия.

Таким образом, предприниматели «двигают» развитие хозяйства. И. Шумпетер писал об это в книге «Теория экономического развития», которая вышла в свет в 1920 году.

Предпринимательская деятельность

Предпринимательская деятельность, как и любая другая деятельность, — это способ существования людей, это форма активности.

Психологи выделяют такие основные деятельности: труд, игра, учение или познание, общение. Человек же проявляет свою активность в многообразных формах деятельности, различной по содержанию, в зависимости от ведущей потребности, трансформированной в этой активности.

Психологической теории деятельности основываются на представлении о человеке, как об активном начале, о субъекте, психология которого развивается во взаимодействии внутренней и внешней среды. Индивидуальное, особенное в деятельности человека проявляется через преломление, ассимиляцию внешнего, всеобщего в сознании субъекта (Ананьев Б. Г., Выгодский Л. С., Леонтьев А. П., Рубинштейн Л. С., Суходольский Г. В., Тутушкина М. К. и др.).

Деятельность это целесообразная жизнедеятельность высокоорганизованных форм жизни, это универсальная активность, условие удовлетворение потребностей. Она осуществляется с затратой энергии. В процессе деятельности человек совершает работу, иначе, — прикладывает усилия по преодолению сил внешней и внутренней среды. Работа в психофизиологическом смысле предполагает трату психофизической энергии (И. М. Палей, В. Магун и др.).

В психологической структуре любой деятельности можно выделить следующие элементы: время и пространство деятельности, или условия и этапы; объект; субъект; предмет; результат, эффект; цель; мотив; действия в собственном смысле слова; способ, средства принятия решений; критерии успеха — неуспеха (достижение — не достижение результата); внешние признаки (уровень достижений); внутренние признаки (уровни формирования и выполнения деятельности).

Деятельность проявляется на макро уровне — это разновидовости деятельностей; а также на уровне действий, на уровне операций, на уровне психофизических функций человека.

Человеческая деятельность сложна по своему строению, многообразна по свойствам и отношениям, функциям и результатам, условиям и формам существования и познания. Методологически не просто эмпирически исследовать внутренние компоненты деятельности. Здесь возможны опоры на самоотчеты и самоанализ человека — деятеля: познающий субъект познает себя как объект — это сложно очень.

Теоретически для изучения человеческой деятельности создана концепция «субъекта деятельности». Она позволяет через внешнее своеобразие активности субъекта рассматривать внутренние характеристики деятельности.

В предпринимательской деятельности представлены все элементы концептуальной модели субъекта.

Предприниматель — носитель активности в системе предпринимательства, субъект предпринимательской деятельности. Им может быть один человек, группа людей, объединенных в организацию разного уровня сложности.

Субъект деятельности (или внутренняя деятельность) характеризуется с позиций умений, способностей, средств, операций, типа мышления, стратегии и тактики поведения, таланта, творчества и этапов развития этих названных конструктов.

Внешние характеристики предпринимательской деятельности — это эффекты, производимые в обществе или результаты и характер этой деятельности, наблюдаемый со стороны. Напомним, что речь идет о претворении идей в деловые возможности, о появлении новых рабочих мест, новых профессиях, новых потребностях; о создании таких ниш рынка, которые в обществе, терпящем кризис, экономят время и в короткий срок дают прибыли, необходимые для воспроизводства.

Результаты предпринимательской деятельности: товары, услуги, рынки, источники сырья, которые возникают вследствие новых комбинаций и использование информации и деловых отношений.

Предметное содержание предпринимательской деятельности — трансформация этих эффектов, или — создание новых организационных структур и пространственных возможностей для протекания инновационных процессов. В отличие от руководителей — предприниматели создают новые отношения. Предприниматель — агент рынка и производства (Й. Шумпетер). Это главный предмет деятельности предпринимателя.

Экономист Королев В. И. и другие специалисты называют такие признаки предпринимательской деятельности: самостоятельность; независимость; принцип личной заинтересованности и ответственности; жесткие условия работы; новаторство; творческий поиск; конкурентная борьба; риск; инициатива снизу; умение увлечь людей; целеустремленность; энергичность; настойчивость; незаорганизованность; сметание рутины и мешающих традиций; нетипичность действий в организации производственных процессов; конструирование новых структур в пространстве хозяйственных отношений; высокий уровень компетентности в технологиях, экономике, юриспруденции; продуктивное позитивное взаимодействие с людьми; эффективные прибыли и сбережения ресурсов за счет эвристичности мышления и уровня контроля над этапами производственной ситуации.

Предпринимательская деятельность — это вид деятельности, в ходе которой организуется новый потенциал в экономике и в жизни общества в целом. Это — творческая активность в хозяйстве.

Цели предпринимательской деятельности — получение прибыли, расширение производства, получение известности, достижение устойчивого положения фирмы, выигрыш или удержание в конкурентной среде.

Способы предпринимательской деятельности хорошо определил Петр Щедровицкий. Он говорил, что предпринимательская деятельность определяется тогда, когда осознается факт, что производство не создает новые ресурсы. Предприниматель в процессе мыследеятельности — это способ — создает новые функции продукта и пустоту в рынке (через формирование потребности, запроса на этот продукт). Для этих процедур нужны знания и проекты в голове. Эффект — презентация будущего. Функции нового продукта и пустоты рынка — параллельные процессы. Моменты изменения мыследеятельности — это источник ресурсопорождения. Мышление — основной ресурс и способ предпринимателя. Способ теории — производить изменения в голове, способ мышления — контролировать мышление.

Человек — объект и субъект, который, получив знание о себе, себя изменяет. Предприниматели отличаются по типу знаний и проектов. Субъект видит будущее и переносит будущее через свои проекты. Есть такое определение: предпринимательство — интеллектуальная деятельность энергичного инициативного человека, который, владея какими-либо ресурсами, использует их для бизнеса (дела), которым управляет.

Управленец, предприниматель, владелец капитала и т. д. это не одно и тоже. Существует как ролевые и функциональные, так и отличия по способностям, тактике и стратегии поведения этих субъектов в хозяйственной организации.

Для предпринимательской деятельности характерно проявление такого качества человека как предприимчивость, или предпринимательская способность. Эту способность прекрасно описал русский социолог Гинс.

Предприимчивость — это добавочное свойство, которое появляется в результате работы сознания, когда требуется обеспечить удовлетворение основных потребностей живого существа, приспосабливаясь к новой обстановке. Под влиянием предприимчивости к хозяйственному инстинку присоединяется инициатива... единообразные действия (ресурс которых исчерпался) не повторяются, но вносится нечто творческое, проявление хитрости, ловкости. Предприимчивость может быть удачна лишь при наличии двух свойств: ума и решительности.

Ум выражается в находчивости и приспособляемости; решительность — в длительном осуществлении задуманного, в готовности к риску. Предприимчивость предполагает смелость в новой обстановке, гибкость сознания, настойчивость. Она всегда была источником новых полезных навыков и способом адаптации к новым условиям существования. Ей присущ утилитарный характер, т. к. смысл ее заключается в обеспечении какой-нибудь новой выгоды или преимущества. Предприимчивого человека отличают разные оттенки этого свойства: большее сознание, чем у других, сообразительный ум, степень направленности, находчивости, решительности, смелости, настойчивости.

Главное выражение предприимчивость получает в области хозяйственной деятельности, т. е. деятельности, направленной на обеспечение возможности существования в новых условиях — склонность к расширению хозяйственной деятельности, способность предвидения, умение составить план. Смекалка и способность не всегда ведут к предприимчивости, если натура не решительная и пассивная.

Предпринимательское поведение, по описаниям Й. Шумпетера, — это особый тип поведения, когда субъект делает не то, что другие и не так, как другие (в хозяйстве). Своеобразие выделенного типа заключается в огромном напряжении духовных сил, неавтоматических поступках свободе от рутины, умении действовать в непривычных рамках, в отсутствии необходимых для принятия решений правил. Это поведение содержит догадку, чутье, способность видеть вещи в таком свете, который нельзя обосновать настоящим моментом ... способность отделять существенное от несущественного, когда еще неизвестны принципы осуществления предприятия. Подготовка, знания дела, глубина ума, способность к логическому анализу излишни здесь.

Сила воли, реализм, игра воображения при этом, духовная раскрепощенность, наличие сил и энергии, объем которых выходит далеко за пределы потребностей трудовых будней. Это качество своеобразное и в природе встречается очень редко.

Общество осуждает отклонения в поведении, непохожесть на многих. Специфический

«предпринимательский» характер частному руководству в экономике — как поведению, так и типу, — придают особенные условия этой деятельности. Специфически сочетаются острота видения и ограниченность кругозора с умением идти вперед в одиночку. Он лишен блеска, он типичный выскочка, лишенный традиций, и поэтому за пределами своего кабинета он, зачастую, робок, неуверен в себе, старается приноровиться к обстановке.

Мотивация поведения хозяйственных субъектов непроста. Мотивы предпринимателей: своя империя, династия, простор, власть, желание борьбы, стремление к успеху ради успеха, величина прибыли безразлична, иначе это тип уже другого субъекта. Предпринимателей ведет радость творчества, отвага, избыток сил. Это — способ реализации себя в жизни.

В предпринимательской активности, как писал Й. Шумпетер, нельзя пребывать долго. Предпринимательская деятельность функциональна. Роль предпринимателя исполняет человек, способный проявить особый тип поведения в момент, когда условия хозяйственной среды требуют отступления от обычных правил, и порождается новый момент, правила работы в котором неизвестны. В подобных условиях отсутствуют необходимые показатели для принятия решения, оценки и прогноза исхода выбираемого шага. Появляется новый источник ошибок, так как в новых условиях неизвестно, что изменится после принимаемого шага. Так как действовать необходимо, не имея времени продумать во всех деталях, что произойдет, план действий строится только с опорой на представления о ситуации. Тогда работает интуиция, «чутье».

Успех, в этом случае, зависит «от способности видеть вещи в таком свете, который нельзя обосновать только данным моментом и правильность которого выявится лишь впоследствии. Успех зависит от способности отделять существенное от несущественного тогда, ... когда нельзя еще дать себе отчет о тех принципах, на основе которых осуществляется все это».

Таким образом, несмотря на кажущуюся импульсивность характера предпринимательских действий, последующий успех, возможно, объясняется такими психологическими механизмами, как: натренированностью воображения, особенностью хранения в памяти информации о ситуациях и опыте в своем деле. Запасом энергии для быстрого поступка, умением корригировать предстоящие ошибки, раскрепощенностью, независимостью, силой волеизъявления.

Предпринимательское поведение может проявить и домашняя хозяйка, и вождь индейского племени, но воспринять предпринимателя как деятеля можно лишь тогда, когда результат его работы приобретает общественную значимость.

Как в любом виде творчества, предпринимательский талант развивается со временем. Примером тому могут служить биографии известных предпринимателей — Генри Форда, Эндрю Карнеги, Саввы Морозова и многих других.

Границы предпринимательской деятельности такие: верхняя — целесообразность среды, нижняя — желание самого субъекта. На уровне социально — значимых явлений границы деятельности обозначаются как успех, удача, неуспех, неудача в делах.

Успех — это достижение цели, результата деятельности с минимальными моральными, психологическими, материальными потерями.

Успех и неудачу предприниматели и не предприниматели представляют по-разному. В нашем исследовании о семантики этих понятий у разных групп людей оказалось, что только предприниматели понимали удачу, как выполнение дела, действий в полную силу своих способностей, а неудачу, как ситуацию, когда не полно использовал все ресурсы индивидуальных способностей и резервы ситуации.

Этапы предпринимательской деятельности можно различать на уровне макро-, микро социума, и на уровне отдельного индивида.

В деятельности отдельных предпринимателей выделяются стадии: поиск новой идеи, ее оценка; составление бизнес плана; поиск необходимых ресурсов; управление созданным предприятием.

На стадии поиска новой идеи происходит планомерный или непроизвольный отбор информации из общения с людьми, анализа прессы и литературы, осознания нужд общества и собственного окружения. Осуществляется итеративный синтез: нужды общества соотносятся с научными методами и существующими технологиями.

Составление бизнес-плана — это определение сегмента рынка (акция может происходить и в голове предпринимателя), его размера, рассчитывание и обдумывание основных характеристик сегмента: составление плана маркетинга: плана производственного и финансового обеспечения.

Поиск ресурсов предполагает представление, что главное, что второстепенное в деле с моральной, технической, экономической, интеллектуальной точки зрения. На этой же стадии осуществляется

контроль и коррекция планов с идеей.

Стадия управления предприятием предполагает работу с организационными структурами, руководство людьми, удержание в конкурентной среде, оценка потенциала и создание капитала для воспроизводства. Предприниматели в этот момент затевают другое дело, оставляя предприятие на менеджеров — управленцев-профессионалов.

Каждая стадия сопровождается контактами с разными людьми, в которых можно находить социальный ресурс успеха предприятия. Поэтому для предпринимателя важно совершенствоваться в искусстве межличностного и делового общения и в специальных психологических методах принятия решения.

Психолог Рощин приводит такие критерии успевающего предпринимателя:

— Ориентация на собственный анализ.
— Собственная оценка всей текущей информации.
— Малая подверженность конформным влияниям.
— Стремление прогнозировать.
— Природный интеллект плюс высокая профессиональная подготовка.
— Эрудиция.

Всемирно известные фирмы были сравнены по многим критериям. Из 62 оставили 15, равные по таким показателям:

— Экономические успехи за 20 лет.
— Стабильность роста.
— Измерение инновационности.
— Скорость реагирования на конкурентный рынок. Среди фирм победительниц были и такие: Проктер энд Гембел, Боинг, Ай Би СИ и др.

Лучших из лучших предпринимательских фирм отличало следующее:

— Ориентация на время (опережающая, передовая тактика поведения, опережающая).
— Близость к потребителю («лучшая реклама — довольный покупатель», Г.Форд).
— Автономия (свое внутреннее творчество).
— Производительность через людей
— Специализация
— Децентрализации власти
— Отличное качество товара.
— Высококачественное обслуживание.
— Гибкость (способностью быстро реагировать при изменении в спросе).
— Квалифицированный менеджмент.
— Честность и порядочность в ведении дел.
— Конкурентоспособность.

Мы спрашивали в анкетировании, от чего зависит успех предпринимателей (выборка — 570 человек, 1993). Респонденты назвали следующие причины.

— Размер первоначального капитала.
— Использование новых технологий.
— Соответствие запросам потребителей.
— Умения обойти препятствия в законе.
— Производства качественного товара.
— Способности генерировать идеи.
— Знания законодательства.
— Умения полагаться на свои силы.
— Работоспособность.

Предприниматели эти причины указали в другом ранговом порядке. На первом месте по важности у них были названы факторы капитал и знания (законодательства и другие). На втором — соответствие запросам потребителя и использование новых технологий, на третьем — работоспособность и умение полагаться на свои силы, на четвертом месте — поддержка государства и производство качественного товара.

Как видим, предприниматели ценят труд. Когда респонденты указывали факторы выхода из экономических трудностей, только у предпринимателей в первых рангах стояла трудоспособность, приложение усилий, другие группы респондентов передвинули фактор «труда» низко.

Таким образом, предпринимательство в обществе творится людьми, которые «чуть-чуть не так, как другие, себя ведут», когда есть необходимость действовать, чтобы выжить в условиях новой хозяйственной ситуации.

Индивидуально-психологические особенности предпринимателей

Индивидуально — психологические особенности предпринимателей раскрываются через исследование своеобразия предпринимателей как социальной группы общества и черт личности человека, осуществляющего предпринимательскую деятельность.

По данным Комитета поддержки малого предпринимательства при Госкомимуществе РФ и ИНЭПАЕН РФ (института экономики и организации предпринимательства при академии естественных Наук РФ) в 1992 году в предпринимательском секторе России было занято 5% населения региона.

Специалисты в области мирового менеджмента М. Мескон и другие пишут, что 95% активно трудящихся людей работают по найму. Это означает, что идеально они не являются предпринимателями, хотя в смысле внутрифирменного предпринимательства некоторые люди могут выполнять функции предпринимателя.

Профессоры социологии А. Турэну, М. Вивьерка, Л. Гордон, Э. Клопов — авторы и руководители франко-российского проекта «Новые социальные движения в России» дали социальную характеристику предпринимателей России по структуре, форме и содержанию.

Согласно определению этих ученых, группа предпринимателей в России по структуре — это люди разных социальных позиций на старте их бизнеса: врачи, инженеры, военные, рабочие, научные работники, представители номенклатуры, сферы торговли и услуг, финансов и промышленности, люди разных сфер деловой активности. Отечественных предпринимателей отличает высокий образовательный уровень. 84% — это люди высшего гуманитарного и технического образования, 11% из них имеют два высших образования или ученые степени; 71% этих людей — это интеллектуалы во втором поколении. Среди предпринимателей есть мужчины и женщины.

Что привело их в предпринимательство? По данным социологического опроса газеты «Коммерсант», 25% опрошенных предпринимателей объясняли приход в эту деятельность как вынужденный обстоятельствами; 60% — как результат личной активности, использование шанса в новой ситуации в обществе, снимающей диктат обязательности, командности в выборе сферы труда, интересом к творческой деятельности; любовью к свободе; 4% ответили, открыто, что свой выбор они осознают как стремление к богатству и владению благами как единственно возможный путь реализации себя в этом мире.

Толчком поведения являются мотивы.

Специалисты выделяют такие мотивы предпринимательской деятельности:

— максимальный контроль над своим будущим;

— надежда объединить работу и личную жизнь;

— реализовать способности;

— стремление распространить свой стиль и образ жизни на сферу деловой активности;

— желание получать вознаграждение за труд и обеспечить рост благосостояния в ближайшем и будущем времени.

Поступок человека обычно выстраивается в русле ведущего мотива. Критерием выбора являются ценности. По данным того же источника, предприниматели исповедовали такие приоритетные ценности.

На первом месте по важности они обозначали будущее своих детей; на втором — здоровье свое и своих родных; на третьем — стабильность и мир; на четвертом — возможность самореализации и личный успех; на пятом — для них одинаково значимо уважение других и счастливая семейная жизнь; нравственность и достаток; на самом последнем, шестом месте они располагали значимость власти и подчинения других.

Хизрич и Питерсон, американские специалисты по предпринимательству, указывают, что по социальному происхождению предприниматели это выходцы из разных семей — семей предпринимателей, фермеров, людей независимых профессий. Главное в деле — неутомимый поиск. Они могут бросить дело и начать снова. Возраст начала занятия предпринимательством — 22-25, критичные периоды — 25, 30, 35, 40, 45, 50 лет. Важен опыт: берись за свое дело.

Психологическое отличие предпринимателей от людей, занимающихся в российском обществе иной

деятельностью, стало предметом нашего исследования в 1993-1995 году.

Черты, характеризующие предпринимателя, многие авторы перечисляют такие: стремление к лидерству, способность к умеренному риску, новизна в идеях, эвристичность мышления, ускоренная реакция на ситуацию, чутье, самостоятельность и ответственность, высокая мотивация достижения, способность переносить неудачу, работоспособность и трудолюбие, независимость, свободолюбие, усердие, стрессоустойчивость, решительность, смелость, адекватна самооценка, прогнозирование и анализ, информированность.

Мы определили предпринимательскую деятельность как активность человека в напряженной общественно значимой ситуации, результатом которой является порождение новой энергозаряженной структуры в хозяйственной среде посредством внутри индивидуального, интеллектуального (культурно-образовательного, социально-опытного, природного) источника — субъектного потенциала человека.

Предприниматель, по нашему определению, — это человек, создающий ресурсы развития ситуации за счет своего субъектного потенциала тогда, когда энергия среды стремится к нулю (условно исчерпана). При этом предприниматель как человек — деятель обладает комплексным индивидуально-личностным качеством «помехоустойчивость» на социальном уровне.

Помехоустойчивость определяется как способность человека эффективно выполнять деятельность в условиях разной степени напряженности, в том числе, приближающихся к стрессовым, не относя шумы и помехи к числу значимых, полезных сигналов (Бодров В. Е. и Венда В. Ф., 1992). «Полезность» сигнала связана с целью решаемой человеком задачи. Полезность сигнала может быть оценена, исходя из вероятности достижения цели до получения информации и после ее получения (Ганзен В. А., 1974).

Понятие помехоустойчивость разрабатывается инженерными психологами и психологами труда в концепции надежности человека-оператора и в системе взаимодействия компонентов СЧМС (среда-человек-машина-среда) между собой и с окружающей средой. Помехоустойчивость рассматривается наряду с такими системными качествами, как эффективность, надежность, безопасность. Также она существует на биологическом, психологическом, социально-бытовом уровне.

В результате исследования мы получили динамические и структурные психологические особенности людей, пребывающих в предпринимательской активности

Динамические, или ситуативнодеятельностные признаки предпринимателей в отличие от других групп испытуемых были такими. Предприниматели в большинстве жизненнозначимых ситуаций управляют ими по типу интернальному (внутреннему). То есть, они полагаются на свои силы и берут ответственность за ход ситуации на себя. Особая значимость различий подтверждена статистиками по показателю общего контроля, по контролю над ситуациями здоровья, межличностных отношений, в области достижений и семейных отношениях.

Семантическое расстояние между понятием «успех» и «неудача» наименьшим оказалось у предпринимателей. Можно сказать, что предприниматели меньше мечтают и раскачиваются, быстрее сосредотачиваются и переходят от одной ситуации к другой.

Можно думать, что предприниматели непосредственны и непредвзяты в отношении к неудачам, как школьники, и интеллектуально рациональны по отношению к ним, как студенты с техническим мышлением.

Для предпринимателей суть успеха определялся как соответствие того, что сделал, внутреннему потенциалу: «сделал соответственно своим способностям»; радостная работа; одоление; «смог». Неудача у предпринимателей по содержанию определяется такими составляющими: «не хватило сил, плохо продумал, не знаешь, где искать».

По способам решений проблемных ситуаций предпринимателей отличало то, что они соседствовали с проблемой, в то время как, например, медики шли на компромисс, педагоги решали ситуации в соответствии с законом, студенты были радикальны в решении проблемы, а группа временно неработающих конфронтировали с проблемой или отвергали ее.

Оценки эффективности решений экспертами-предпринимателями носили более сдержанный характер: из самых высоких и низких оценок их оценки были самыми низкими.

По структуре профиля личности предприниматели отличались в следующем.

Глубина переживаний или уровень осознания собственных проблем у них был больше, также большая импульсивность и спонтанность поведения. Индивидуалистичность у мужчин предпринимателей выражалась сильнее, чем у таковых женщин. Показатель оптимистичности у предпринимателей был выше в целом. Но они оказались более избирательны в общении, чем другие

группы испытуемых.

Предприниматели меньше корректировали свою интеллектуальную активность (то есть, они более раскованны, спонтанны в динамике мыслительной деятельности).

Отмечены также значимые различия по показателям эмоциональной интеграции, порогу допустимости новых сигналов, уровню реакции тревоги. Все три этих показателя у предпринимателей были выше, что подтвердило часть гипотезы о присущем предпринимателям качестве помехоустойчивости.

При этом, предприниматели оказывались не в прямом понимании «стрессоустойчивы», как раз наоборот, они оказались тревожнее и чувствительнее среднестатистической нормы. Это подчеркивает, что предприниматели скорее всего за счет своей чувствительности и помехоустойчивости быстрее реагируют на новые незнакомые, но существенно «полезные» сигналы среды.

Таким образом, из всего нашего исследования следовали такие психологические особенности предпринимателей:

— готовность к энергозатратам, труду, расширению знаний о законах и чувствительность в восприятии новых стимулов;

— ответственность и развитый внутренний контроль управления ситуациями;

— способность в затрудненных ситуациях соседствовать с проблемой и строить ситуацию по-новому;

— концентрация границ деятельности на индивидуальных способностях независимо от конвенциальных норм при глубоком осознании собственных проблем и сохранении цели;

— сдержанность, требовательность в оценке результатов деятельности;

— высокое эмоционально-психическое напряжение как индекс индивидуально-личностных энергоресурсов (высокий показатель шкалы эмоциональной интеграции, повышенный уровень тревоги).

Конечно, собственно среди людей, занимающихся предпринимательской деятельности были и экстраверты, и интроверты, интерналы и экстерналы.

Более того, специалист по проблемам предпринимательства, немецкий психолог Рольф Рюттингер, консультирующий известные западноевропейские фирмы «Хьюлетт Паккард», «Даймлер-Бенц», «Мерседес-Бенц», пишет, что характер человека, стиль его поведения, его мировоззрение, преобладающее настроение в обыденной жизни имеют значение для благоприятной адаптации в той или иной сфере предпринимательства.

Он различает предпринимательские культуры по специфике отрасли, каждую из которых характеризует быстрая или медленная связь с внешней средой, и большая или меньшая степень риска.

Рюттингер выделяет культуру торговли или коммерции, культуру выгодных сделок или спекулятивную культуру, административную культуру, инвестиционную культуру предпринимательства.

Культура коммерции составляют организации, занимающиеся торговлей, сбытом. Это маклеры по продаже недвижимости, или риэлтеры и т. д. Успех у них быстрый, риск небольшой, прибыли получаются в короткий срок. В этой отрасли адаптируются люди общительные, веселые, не скрывающие информацию по большому счету друг от друга.

Культура спекулятивная включает сделки с ценными бумагами, платежными средствами, сырьем, сферу моды, косметики, рекламы, шоу, профессиональный спорт. Риск большой и прибыли быстрые. Люди по характеру здесь не очень открытые, эгоистичные, авантюристичные, агрессивные, решения должны принимать быстро.

Административная культура — это сферы общественного обслуживания, управленческие ведомства, банки, системы страхования. Люди здесь по характеру скрытные, интриганы, амбициозные и претенциозные. Риск мал и прибыли медленные.

Инвестиционная культура представлена промышленностью тяжелой, нефтяными и сырье добывающими компаниями, инвестиционными банками, строительством, армией, производством средств производства. Люди здесь работают солидные, основательные, серьезные, с глубоким аналитическим складом ума, с высоким уровнем ответственности. И риск большой, и прибыли быстро ожидать не приходится.

Таким образом, разная культурная отрасль предпринимательства, возможно, востребует и отдельные индивидуально-психологические стороны человека.

Оцените ваш потенциал менеджера

(Тест из книги А. Б. Золотова «Карьера делового человека», Кишинев, НИКЦ «Юстмарк»)

Инструкция. Ответьте в ответном листке на предлагаемые ниже суждения в форме «да», «нет».

1. Производственный опыт есть только часть требований для продвижения и успеха.
2. Основой вашего продвижения к следующей ступени является совместимость с вашим шефом. Вы должны понять его и затем изменить себя в соответствии с его ожиданиями.
3. Играющая «команда» и участие в корпоративной игре есть фундаментальная предпосылка карьерного прогресса, и вы должны следовать правилам игры.
4. Вы нуждаетесь в развитии навыков преодоления ежедневной фрустрации. (Примеч. Фрустрация — препятствие на пути достижения цели, которое реально существует или субъективно так воспринимается человеком.)
5. Вы должны постоянно готовиться к будущему и не позволять прошлому связывать вам руки.
6. Вы должны иметь хорошее чувство деловитости и устоявшееся желание делать добро.
7. Получение ключевых постов вашим шефом может усилить его эффективность и открыть многие двери для вас.
8. Делая себя «совершенно необходимым», вы движетесь вверх, но продолжать так действовать, хотя вы уже и стали «совершенно необходимым» — значит отодвигать себя от цели.
9. Быть «одиноким волком» чуждо менеджменту и может разрушить вашу карьеру.
10. Расширение ваших знаний и управленческих навыков, вытекающих из ваших занятий — есть фундаментальное требование для успеха в управленческой карьере.
11. Ваши представления в большей степени базируются на ваших лидерских и административных навыках и в меньшей степени на технических.
12. Продолжение образования и саморазвития становятся вашим жизненным путем.
13. Ваша управленческая карьера контролируется не только вами, но и частично (если не в основном) организацией и людьми, с которыми вы работаете.
14. Вы должны учиться источать и испытывать гордость за свои достижения.
15. Ваша задача как менеджера — не делать работу самому, делать ее с помощью других.
16. Вы не будете уделять достаточно времени своей семье. Если вы хотите полноценной семейной жизни, вы должны быть удовлетворены худшей работой.
17. Ваш внешний вид, одежда, манеры имеют большое значение для вашего имиджа и карьерных достижений.
18. Поддержка организационной политики и воля к согласию есть важный критерий управленческого карьерного успеха. Интересы организации должны быть на первом месте.
19. Вы предпочитаете быть индивидуалистом приватно и конформистом публично.
20. Вы испытываете потребность быть спонсором, ментором.

Обработка и интерпретация результата.

Суммируйте число ответов «да», считая каждый за один балл. Умножьте полученное число на пять Полученный результат можно принять за процентное выражение уровня вашего управленческого потенциала, относительно уровня присущего преуспевающим менеджерам.

Оцените свои предпринимательские способности

(Тест из книги Р. Хизрича и М. Питерса «Предпринимательство», Москва, Прогресс — Универс, 1993)

Инструкция. Отвечая на предлагаемые ниже вопросы, представьте, что не позже завтрашнего дня Вы занялись предпринимательством. Ответы в форме «да», «нет» заносите в отдельный ответный листок, помечая пункты отвечаемых вопросов.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать и заражать своей уверенностью в правильности выбранного пути?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать дело?
11. Знакомы ли вы с правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, составления декларации о доходах, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которую вы хотите предложить?

13. Есть ли у вас хотя бы базовая подготовка в области маркетинга и финансов?

14. Хорошо ли идут дела в вашем городе или области у других мелких предпринимателей вашего профиля?

15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?

16. Располагаете ли вы достаточным первоначальным капиталом?

17. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого дела родных и знакомых?

18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?

19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых не хватает вам?

20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело — это главная ваша мечта?

Обработка и интерпретация результатов.

Каждый ответ «да» оценивается в один балл, ответ «нет» — в ноль баллов.

17 баллов и больше: вы имеете все необходимые качества, чтобы достичь успеха в предпринимательстве.

13-17 баллов: ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не так очевидны. Подумайте еще раз, готовы ли вы нести всю ответственность, которую предполагает профессия свободного предпринимательства.

Менее 13 баллов: ваши шансы, добиться успеха в качестве предпринимателя, пока невелики.

Но это только — пока! Удача дается упорным, настойчивым и целеустремленным!

Глава 5. ПСИХОЛОГИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Сегодня каждому образованному человеку известен термин «менеджмент». Трактуется он достаточно широко, поэтому рассмотрим это понятие более подробно. Менеджмент понимают как:

1. Вид деятельности по управлению людьми и их работой.

2. Умение добиваться поставленных целей, используя интеллект, способности, навыки, мотивы поведения других людей.

3. Область знания, самостоятельную научную дисциплину, помогающую эффективно управлять людьми.

4. Собирательное от менеджеров, наемных управляющих — определенную категорию людей, социальный слой тех, кто осуществляет работу по управлению. В условиях рыночной экономики этот слой превращается в весьма влиятельную общественную силу.

Менеджмент необходим и в спорте, и в шоу-бизнесе, и в сфере производства. Управлению именно в этой сфере мы посвятим данную главу и поговорим о менеджменте как теории и практике управления организациями.

Действительно, осуществляя деятельность, направленную на удовлетворение потребностей общества в товарах и услугах, люди, как правило, работают не в одиночку, а объединяются в организации, которыми надо управлять. Организация, по сути, и явилась тем фактором, который обусловил появление и существование менеджмента.

Что такое организация и почему ею надо управлять?

Американские специалисты в области менеджмента М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедуори на основе изучения и анализа мировой практики управления различными организациями малого и большого бизнеса и обобщения теоретических основ науки управления предлагают простые и ясные определения основных понятий современного менеджмента, помогают понять сущность различных концепций и подходов к управлению, роль и значение психологии в управлении, раскрывают тайны управленческого труда.

Ученые считают, что организацией может считаться группа людей, которая удовлетворяет трем обязательным требованиям:

1. Наличие по крайней мере двух людей, которые считают себя частью этой группы.

2. Наличие по крайней мере одной цели, которую принимают как общую члены данной группы.

3. Наличие членов группы, которые намеренно работают вместе, чтобы достичь значимой для всех цели.

Таким образом, организация — это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели.

Существуют формальные и неформальные организации или структуры организаций. *Формальная организация* создается по воле руководства. И как только она создана, она становится социальной средой, где люди взаимодействуют не только так, как предписано, а на основании личных симпатий, антипатий и желаний.

Неформальная организация — это спонтанно образовавшаяся группа людей, которые вступают в регулярное взаимодействие для достижения каких-то целей. Наличие целей является причиной существования и формальных, и неформальных организаций. Главное их различие в том, что формальная организация создается сознательно по заранее продуманному плану; образование же неформальных организаций — это порой непреднамеренный процесс, направленный на удовлетворение личных потребностей.

Благодаря наличию формальной организации одни и те же люди собираются каждый день вместе, характер решаемых задач заставляет их много общаться, взаимодействовать. Естественным следствием этого является образование дружеских групп на основании личных контактов и общих интересов. Эти группы начинают жить собственной жизнью, иногда полностью оторванной от трудового процесса, на основе которого они возникли. Неформальную структуру организаций называют также социально-психологической.

Для эффективной организации учебного процесса студенты распределяются в группы по специальностям, определяется оптимальная для учебных целей численность групп. Эти группы составляют формальную структуру организации (института, курса). Но как только студенты познакомятся, лучше узнают друг друга, на основе симпатий и антипатий, общих интересов, взглядов, ценностей, межличностных отношений начнут возникать группы, компании, состоящие из людей, которые по различным причинам хотят общаться друг с другом, проводить вместе больше времени, сидеть поближе друг к другу в аудитории, ходить вместе в столовую, библиотеку и т. п. Эти компании, взаимоотношения внутри них и между ними и создают неформальную или социально-психологическую структуру формальной организации.

Все сложные организации имеют общие характеристики, важные для управления.

Ресурсы. Цель любой организации — использование ресурсов для достижения желаемых результатов. Основные ресурсы организации — это люди (прежде всего), материальные средства, технология и информация.

Зависимость от внешней среды. Каждая организация зависит от внешней среды, из которой она черпает ресурсы. Каждая организация работает на потребителя — представителя внешней среды. К внешней среде относят экономические, политические, социальные, экологические и другие условия, в которых действует организация. Большинство факторов внешней среды, от которых зависит организация, находятся вне пределов непосредственного влияния руководителей организации.

Разделение труда по горизонтали. Это существенная и очевидная характеристика: если хотя бы два человека работают вместе, они должны делить работу между собой.

Подразделения. Каждая организация имеет различные отделы, службы и т. п. для решения конкретных задач. В этом смысле каждая сложная организация — совокупность более мелких организаций. Кроме того, как нам уже известно, организация имеет формальную и неформальную структуры.

Разделение труда по вертикали. Поскольку организация состоит из подразделений, решающих конкретные задачи, кто-то должен координировать работу этих подразделений, направляя их действия для достижения общих целей. Деятельность по координированию работы других людей и составляет сущность управления.

Директор маленькой фирмы по строительству дачных домиков, будучи архитектором, может сам значительную часть времени заниматься проектированием. Однако по мере увеличения объемов строительства, разрастания организации, управление начинает занимать все больше времени и, чтобы работа была успешной, управление должно быть отделено от других видов деятельности (коммерческой, технической и т. п.).

Многие люди, в том числе и сами руководители-практики, думают, что повседневная работа начальника цеха не сильно отличается от работы тех, кем он руководит, тем более, что они постоянно взаимодействуют и получают за свою работу примерно одинаково. Но исследования показывают, что управленческая работа по своей сути очень отличается от неуправленческой. Работа начальника цеха имеет гораздо больше общего с работой директора объединения, чем с работой его подчиненных. Инженер может потратить месяцы на разработку важной детали конструкции. Программист может полгода создавать компьютерную программу. Работа руководителя не бывает такой однородной. Для нее характерны кратковременность, разнообразие, фрагментарность выполняемых действий. Подсчитано, что мастера выполняют в день в среднем 583 операции по управлению.

Вертикальное разделение труда приводит к формированию уровней управления. Обычно в

организации можно определить, на каком уровне находится один руководитель по сравнению с другим. Организации могут иметь разное число уровней управления в зависимости от целей, задач, размеров, формальной структуры и других внешних и внутренних факторов. Вне зависимости от того, сколько существует уровней управления в конкретной организации, руководителей традиционно делят на 3 категории.

Руководитель низового звена — этот уровень управления находится непосредственно над конкретными исполнителями работ. Большая часть руководителей вообще и инженеров в частности — это руководители низового звена. Работа руководителя низового звена является напряженной и наполненной разнообразными действиями. Она характеризуется частыми переходами от одной задачи к другой, краткостью действий. Временной период для реализации решений, принимаемых мастером, также очень короткий. Более половины рабочего времени руководители низового звена проводят в общении. Больше всего они общаются со своими подчиненными, немного с другими руководителями низового звена и намного меньше со своим начальством.

Руководитель среднего звена координирует и контролирует работу низовых звеньев. За последнее время среднее звено значительно выросло по численности и значимости.

Характер работы среднего звена значительно варьирует от организации к организации, но в основном эти руководители участвуют в процессе принятия решений: определяют проблемы, начинают обсуждение, дают рекомендации по организации деятельности. Руководители среднего звена часто возглавляют подразделения организации — начальники служб, главные специалисты.

По данным исследований, около трети рабочего времени руководители среднего звена проводят в одиночестве. Большая часть общения у них проходит в форме бесед с другими руководителями среднего и низового звеньев.

Высший организационный уровень — руководители высшего звена. Этот уровень гораздо малочисленнее других. Даже в самых крупных организациях их всего несколько человек. Они отвечают за принятие решений, важнейших для организации. Сильные руководители высшего звена часто определяют облик организации. Работа руководителя высшего звена характеризуется большой напряженностью, высоким темпом и огромным объемом. Она не имеет четкого завершения: организация продолжает действовать, внешняя среда продолжает меняться, всегда существует риск неудачи. Успешно действующие руководители высшего звена в сложных организациях во всем мире ценятся очень высоко.

Важнейшей характеристикой организации, по мнению Р. Л. Кричевского, является организационная культура. Этот термин охватывает большую область явлений духовной и материальной жизни коллектива: доминирующие в нем моральные нормы и ценности, принятый кодекс поведения и укоренившиеся ритуалы, манеру сотрудников одеваться и установленные стандарты качества выпускаемой продукции и т. д. С проявлениями организационной культуры члены социальной организации сталкиваются практически на каждом шагу, едва переступив порог предприятия, фирмы, учреждения. Она обусловливает адаптацию новичков и поведение ветеранов, находит отражение в определенной философии управленческого звена, прежде всего высших руководителей, реализуется в конкретной стратегии организации.

Одним из признаков развитой организационной культуры является наличие у коллектива своеобразного делового кредо — некоторой совокупности основных целей, стоящих перед ними. Фактически деловое кредо организации — это концентрированное выражение ее философии и политики, в первую очередь провозглашаемых и реализуемых, конечно, администрацией, высшим руководством. Важная составляющая делового кредо — поведенческий кодекс, ориентирующий человека в организации на вполне определенное отношение к ней, к работе, коллегам, самому себе. Деловое кредо излагается в специальных брошюрах, его основные положения регулярно повторяются на собраниях, вывешиваются на стенах административных и производственных помещений.

Вот, например, принципы, составляющие стержень всей деятельности компании «ИБМ»:

1. Каждый человек заслуживает уважения.
2. Каждый покупатель имеет право на самое лучшее обслуживание, какое только возможно.
3. Добиваться совершенства во всем.

Эти принципы просты и понятны, они доступны любому служащему компании и окружены столь глубоким почитанием, что оказывают самое непосредственное влияние на каждый шаг и всю политику компании.

Формирование организационной культуры, включение основных ее элементов в психологию

сотрудников требуют от менеджеров различных рангов не меньше усилий, чем внедрение новой технологии или проведение структурных преобразований.

Ситуационная теория определяет лидерство как продукт ситуации. Человек, став лидером вследствие благоприятного стечения обстоятельств, в одном случае приобретает авторитет лидера. Потом этот авторитет начинает «работать» на него благодаря воздействию стереотипов, и человек может рассматриваться группой как лидер «вообще».

Для целей менеджмента наиболее продуктивным оказался подход, направленный на исследование особенностей поведения лидера (руководителя) при взаимодействии с группой. Основным для этого подхода является понятие «стиль руководства». Проанализировать и оценить эффективность руководства позволяет концепция, разработанная американскими психологами Р. Блейком и Д. Мутон и названная «решеткой менеджмента».

Предложенная схема включает 5 основных стилей руководства. Вертикальная ось этой схемы ранжирует «заботу о людях» по шкале от 1 до 9. Горизонтальная ось ранжирует «заботу о производстве» по шкале от 1 до 9. Стиль руководства определяется обоими критериями. Р. Блейк и Д. Мутон так описывают средние и четыре крайние позиции решетки.

1.1 — *страх перед бедностью.* Со стороны руководителя требуется лишь минимальное усилие, чтобы добиться такого качества работы, которое позволит избежать увольнения.

1.9 — *дом отдыха.* Руководитель сосредоточивается на хороших, теплых человеческих взаимоотношениях, но мало заботится об эффективности выполнения заданий.

9.1 — *авторитет — подчинение.* Руководитель очень заботится об эффективности выполняемой работы, но обращает мало внимания на моральный настрой подчиненных.

5.5 — *организация.* Руководитель достигает приемлемого качества выполнения заданий, находя баланс эффективности и хорошего морального настроя.

9.9 — *команда.* Благодаря усиленному вниманию к подчиненным и эффективности, руководитель добивается того, что подчиненные сознательно приобщаются к целям организации. Это обеспечивает высокий моральный настрой и высокую эффективность.

Блейк и Мутон исходили из того, что самый эффективный, оптимальный стиль обеспечивает поведение руководителя в позиции 9.9. Этот стиль состоит в умении так построить работу, чтобы сотрудники видели в ней возможности самореализации и подтверждения собственной значимости. Стиль 9.9 — это, конечно, идеал. К нему должен стремиться каждый менеджер, но не следует забывать и о том, что в сегодняшнем быстро меняющемся мире «самым лучшим» является стиль руководства, ориентированный на реальность.

Почти все люди и все организации стремятся добиться успеха. А что такое успех? Как его можно определить? Размер и прибыльность не всегда могут считаться критериями успеха. Организация существует для реализации определенных целей. Цель институтской столовой — обеспечить студентов вкусным полноценным питанием по доступным ценам. Если эта цель достигается, то данная столовая может считать себя не менее успешной организацией, чем корпорация «Мак-Дональдс», несмотря на существенно меньшую прибыль.

Функции управления

При всем многообразии состава управленческой деятельности можно выделить 4 основные взаимосвязанные функции управления: планирование, организация, мотивация и контроль. Эти функции объединены связующими процессами — коммуникацией (общением, обменом информацией) и принятием решений.

Руководство (лидерство) можно рассматривать как самостоятельную деятельность, заключающуюся в целенаправленном влиянии на людей, с тем чтобы они работали для достижения целей организации.

1. *Планирование.* Функция планирования заключается в определении того, какими должны быть цели организации и что надо делать для их достижения. По своей сути функция планирования отвечает на 3 основных вопроса:

а. Где мы находимся в настоящее время? (оценка реальных возможностей с учетом внешних и внутренних факторов).

б. Куда мы хотим двигаться?

в. Как мы собираемся сделать это.

Планирование — это не одноразовое действие, а постоянный процесс. *План не должен становиться*

догмой, он должен постоянно согласовываться с реальностью.

2. *Организация.* Организовать в данном случае означает создать определенную структуру. Организация состоит из множества формальных и неформальных элементов, которые необходимо приводить в соответствие, координировать процесс решения различных задач для достижения общих целей. Работу в организации выполняют люди, поэтому другим важным аспектом функции организации является определение того, кто именно будет делать конкретную работу. Для этого руководитель специально подбирает людей, делегируя им задания и полномочия использовать ресурсы организации. Люди — субъекты делегирования — принимают на себя ответственность за успешное выполнение задания. Таким образом они признают себя подчиненными по отношению к руководителю. Делегирование прав и обязанностей можно назвать средством, используя которое, руководитель обеспечивает выполнение работы при помощи других людей.

3. *Мотивация.* Абсолютно очевидно, что прекрасно составленные планы и самая совершенная структура организации не будут иметь никакого смысла, если люди не захотят выполнять необходимую работу. Задача функции мотивации заключается в том, чтобы люди выполняли работу в соответствии с делегированными им правами и обязанностями, сообразуясь с планом. Руководители всегда осуществляли функцию мотивации своих работников. В далекие времена для этого чаще всего использовали хлыст и угрозу, реже — награду. По мере развития общества проблеме мотивации уделялось все больше внимания. Создание положительной мотивации — важнейшая психологическая задача современного менеджмента.

Ранние теории мотивации (тогда они еще так не назывались) базировались на концепции «экономического человека», берущей начало из трудов Адама Смита. В соответствии с этой концепцией, люди всегда будут работать больше, если у них есть возможность больше заработать. Таким образом, проблема мотивации сводилась к предложению денежного вознаграждения в обмен на прилагаемые усилия. Исследования психологов показали, что мотивация, т. е. создание внутреннего побуждения к деятельности, является продуктом сложного взаимодействия многих потребностей. Общественный и научно-технический прогресс ведут к повышению материального благосостояния и по мере улучшения жизни, повышения культурного уровня «среднего» человека простой «пряник» — деньги — все реже заставляет людей трудиться усерднее. Существует огромное количество потребностей и целей, достижение которых, по мнению каждого человека, ведет к удовлетворению этих потребностей. Для достижения этих целей используются различные способы. Руководитель должен уметь определять потребности и создавать условия, при которых сотрудники могут удовлетворить свои потребности при хорошей работе.

4. *Контроль.* Контроль тесно связан с планированием. Он выполняет функцию обратной связи. Выделяют три аспекта управленческого контроля:

а. Установление стандартов — точное определение целей, которые должны быть достигнуты к конкретному сроку. Оно основывается на планах.

б. Измерение того, что действительно достигнуто к этому сроку, и сравнение достигнутого с желаемыми результатами.

в. Действия, предпринимаемые для коррекции выявленных отклонений. Одно из возможных действий — это пересмотр целей, чтобы они стали реалистичнее, соответствовали ситуации. Например, если на семинарах, которые являются одной из форм контроля знаний, студенты демонстрируют более быстрое, чем ожидалось, и при этом отличное усвоение материала, преподаватель может изменить программу — расширить ее, в результате чего студенты получат дополнительные знания.

Все перечисленные функции управления требуют обмена информацией и принятия решений. Обмен информацией в организации происходит по каналам формальных и неформальных структур. На основе информации принимаются решения. Значительной частью информации люди обмениваются в процессе общения. Общение — это коммуникативный процесс. Трудно переоценить значение развития навыков общения для эффективного управления организацией на всех уровнях. Огромную роль коммуникативные навыки, коммуникативная компетентность играют в работе непосредственных руководителей, формальных и неформальных лидеров. Поэтому перечитайте, пожалуйста, еще раз раздел, посвященный общению.

Принятие решений — это в основном интеллектуальный труд. В единицу времени он создает значительно большую стоимость, чем простой физический труд. К сожалению, это еще понимают не все. Работу управления иногда сравнивают с попыткой составить сложный мозаичный узор из отдельных кусочков после того, как кто-то свалил в ту же коробку кусочки мозаики пяти различных

сюжетов. Руководителю приходится перебирать множество вариантов потенциальных действий, чтобы найти правильное для данной организации, в данный момент и в данном месте. Руководитель должен сделать серию правильных выборов из нескольких альтернативных возможностей. Выбор — это и есть решение. Принятие решения — это выбор того, как и что планировать, организовывать, мотивировать и контролировать. Именно это составляет основное содержание деятельности руководителя.

Развитие управленческой мысли

Несмотря на то, что само управление старо как мир, идея управления как научной дисциплины, области исследования, профессии относительно нова. Управление было признано самостоятельной областью деятельности только в XX в.

Объекты управления — это техника и люди. Следовательно, развитие теории управления было связано с развитием других областей знания, прежде всего математики, техники, социологии и психологии. Успехи этих наук позволяли глубже понять факторы, влияющие на эффективность производства. Ученые по-разному оценивали роль этих факторов. В соответствии с этим формировались различные подходы к теории и практике управления.

В первой половине XX в. оформились 4 относительно самостоятельные школы управленческой мысли. В хронологическом порядке это школы: научной организации труда; административная; «человеческих отношений»; науки управления.

Дальнейшие исследования показали, что ни одна из теорий, на которой базировались эти школы, не является универсальной, но каждая из них способствовала достижению успеха в решении различных управленческих задач, внесла свой вклад в развитие менеджмента. Многие теории, подходы, методы, разработанные в рамках данных школ, не утратили своей актуальности.

Первый взрыв интереса к управлению был отмечен в 1911 г., когда вышла в свет книга Ф. Тейлора «Принципы научного управления». Именно работам Ф. Тейлора, а также Ф. и Л. Гилбертов обязана своим возникновением школа научной организации труда. Основное внимание исследователи сосредоточили на содержании работы, на анализе конкретных трудовых операций.

Еще будучи учеником каменщика, Гилберт заметил, что люди, которые учили его класть кирпичи, использовали три основные связки движений. Он задумался над тем, какое движение было самым эффективным, стал методично изучать эти движения, а также используемые инструменты. В результате появился усовершенствованный способ, который сократил количество движений, необходимых для кладки одного кирпича, с 18 до 4, 5, увеличив тем самым производительность на 50%.

Стараясь усовершенствовать трудовой процесс, школа научной организации труда не пренебрегала и человеческим фактором. В течение рабочего дня вводились перерывы для необходимого отдыха, были установлены физиологически обоснованные нормы выработки и те, кто превышал установленные нормы, получали дополнительную оплату.

Большой вклад в развитие научного управления внесла психотехника. Целью психотехников являлось приложение психологических знаний к решению практических задач производства. Для психотехники был характерен широкий круг решаемых задач — профессиональный отбор и консультации, профессиональное обучение, борьба с производственным утомлением и несчастными случаями, создание психологически обоснованных конструкций машин, инструментов, оборудования и т. п., рационализация режимов труда, отдыха и многое другое. В нашей стране развитие психотехники связано с именами таких ученых, как С. Г. Геллерштейн, И. Н. Шпильрейн, К. К. Платонов, и многих других.

Многие вопросы, которые разрабатывались школой научной организации труда, сейчас относят к компетенции психологии труда, инженерной психологии и эргономики.

Представителями школы научной организации труда фактически был поставлен вопрос об отделении функций управления — обдумывания, планирования, контроля — от чисто исполнительских функций. В результате этого управление стало признаваться самостоятельной деятельностью.

Школа научной организации труда концентрировала свое внимание на производственном процессе, усилия же *административной* школы были направлены на совершенствование собственно управления. Французского ученого Анри Файоля, с чьим именем связано возникновение административной школы, называют «отцом менеджмента». Если Ф. Тейлор начинал свою карьеру как простой рабочий, то Файоль долгое время руководил большой компанией по добыче угля. Возможно, это обусловило различие их подходов к повышению эффективности производства. Предметом изучения для

административной школы была организация в целом, ее структура, общие закономерности функционирования. Целью административной школы было создание универсальных принципов управления и построения организации.

Главный вклад Файоля в теорию управления заключается в том, что он рассмотрел управление как единый процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных функций, описанных выше. Большое внимание представители административной школы уделяли социальным аспектам управления. Среди основных принципов управления, разработанных Файолем, важное место занимают: разделение труда, соотношение полномочий и ответственности (прав и обязанностей), дисциплина, справедливое вознаграждение, инициатива, корпоративный дух (единство целей и ценностей).

Школа *человеческих отношений* возникла как реакция на неспособность других управленческих подходов осознать человеческий фактор как основной элемент эффективности деятельности организации. Двух ученых — Э. Мэйо и М. Фоллет — можно назвать самыми крупными авторитетами в развитии этой школы. М. Фоллет первой определила управление как«обеспечение выполнения работы с помощью других людей». По сути, это то, что сейчас называют «персонал-технологией».

Знаменитые исследования Э. Мэйо, известные как «Хотторнские эксперименты» (они проводились в компании «Уэстрн Электрик» в городе Хотторне), открыли новое направление в теории управления. Первоначальной задачей эксперимента, проводившегося в русле работ по научной организации труда, было определение влияния освещенности на производительность труда. Рабочих разделили на две группы. Для одной группы — экспериментальной — освещение увеличили, а для другой — контрольной — оставили прежним. К большому удивлению исследователей производительность труда возросла в обеих группах. То же самое произошло, когда освещение было уменьшено. Значит, само освещение не оказывало значительного влияния на производительность труда. На втором этапе эксперимента группе рабочих повысили заработную плату, ввели дополнительные перерывы, создали условия для общения. Производительность труда возросла. По мере улучшения условий труда даже при сокращении чистого рабочего времени выработка возрастала. Ученые объяснили это снижением утомления. Но когда вернули первоначальные условия труда, выработка осталась на прежнем высоком уровне. Для выяснения причин этого факта был проведен опрос участников эксперимента, в результате чего было установлено, что на производительность повлияли не физические условия труда, а какой-то «человеческий элемент». Сформировалась небольшая структура группы, положение (статус) работника в которой зависит от его личностных качеств и поведения, между работниками сложились личные отношения, улучшились отношения с руководителем, возросла удовлетворенность трудом.

Э. Мэйо сделал вывод, что главной причиной изменения производительности труда явилась незапланированная и неконтролируемая руководством перестройка социальных отношений. Важной причиной повышения производительности труда послужило и изменение формы контроля. Во время проведения эксперимента мастера контролировали рабочих менее жестко, чем обычно. Отсутствие жесткого контроля способствовало более осознанному выполнению работы. Этот вывод положил начало исследованиям стилей руководства на производстве.

Организацию начали рассматривать как нечто большее, чем логическое упорядочение работников, выполняющих взаимозависимые задачи. Трудно переоценить вклад школы «человеческих отношений» в развитие управленческой науки, и все же оптимизация взаимоотношений не является универсальным средством повышения эффективности деятельности организации.

Социальные и психологические факторы всегда оказывают на производительность труда огромное влияние, но влияние это разворачивается на фоне материальных, физических и организационных факторов, которые нельзя сбрасывать со счетов.

Дальнейшие исследования психологов позволили глубже понять причины фактов, описанных теорией человеческих отношений. Управление стало учитывать все более широкий спектр психологических особенностей личности и индивидуальности каждого работника. Многие психологи, занимающиеся вопросами управления, вышли за рамки теории человеческих отношений, сосредоточившейся прежде всего на налаживании межличностных отношений. Стали изучаться различные аспекты социального взаимодействия, власти и авторитета, лидерства и мотивации, личностных особенностей и культуры. Основной целью этого подхода стало повышение эффективности деятельности организации за счет реализации личностного потенциала работников. Такой психологический подход стал особенно популярен с 60-х годов. С этого времени промышленная социальная психология и психология управления начали бурно развиваться и в нашей стране. Как и более ранние школы, этот подход отстаивал единственный и наилучший способ решения

управленческих задач. Но, как показывает практика, единственного, самого лучшего, универсального подхода к управлению не существует.

На этом выводе основывается современная школа управления — *«Наука управления».* Организация рассматривается как открытая система, состоящая из нескольких подсистем. Важным для управления, которое представляет собой непрерывный процесс, являются как связи между элементами внутри организации, так и связи организации с внешней средой. Так как связи между элементами и состояние элементов постоянно изменяются, методы и концепции управления должны соответствовать конкретным ситуациям. Чтобы учесть все многообразие факторов и иметь возможность их прогнозировать, управлять ими, принимать оптимальные управленческие решения, необходимо использовать количественные методы, и прежде всего математическое моделирование. Появление и развитие современной школы управления, ситуационного подхода во многом стало возможным благодаря компьютеризации.

Развитие управленческой науки — это эволюционное развитие. Современный менеджмент вобрал в себя и продолжает развивать и углублять все лучшие идеи и достижения различных подходов. Ниже кратко сформулирован вклад различных школ и направлений в теорию и практику управления.

Школа научной организации труда:

1. Использование научного анализа для определения наиболее эффективных способов выполнения трудовых операций.
2. Профессиональный отбор и профессиональное обучение;
3. Создание учебного инструмента и оборудования.
4. Систематическое использование материального стимулирования.
5. Отделение управленческой работы от исполнительской.

Административная школа управления:

1. Развитие принципов управления.
2. Описание функций управления.
3. Систематизированный подход к управлению всей организацией.

Школа человеческих отношений и психологический подход:

1. Разработка методов оптимизации межличностных отношений для повышения производительности и удовлетворенности трудом.
2. Использование психологических знаний в управлении. Понимание необходимости создания в организации условий для реализации личностного потенциала каждого работника.

Школа науки управления:

1. Углубление понимания сложных управленческих проблем благодаря разработке и применению моделирования.
2. Применение количественных методов при принятии управленческих решений.
3. Разработка ситуационного подхода.

Итак, не существует универсального «самого лучшего» способа управления. В каждой конкретной ситуации лучшим способом управления является тот, который обеспечивает достижение организацией ее целей.

Руководство и лидерство

Руководство и лидерство, так же, как коммуникации (общение) и принятие решений, пронизывают всю систему управления. Невозможно эффективно выполнять основные функции управления, если нет эффективного руководства. Руководство — существенный компонент управления.

Руководство можно определить как умственную и физическую деятельность, целью которой

является выполнение подчиненными предписанных им действий и решение определенных задач.

Лидерство является процессом, с помощью которого один человек оказывает влияние на другого человека или на группу. Лидерство, в том смысле, в котором мы будем его употреблять, — социально-психологическое явление.

Руководитель — это должность, руководитель обладает определенными официальными полномочиями, использует данную ему организацией власть. Лидер же может влиять на людей без каких бы то ни было официальных полномочий.

Чтобы эффективно управлять подчиненными, руководитель должен обладать лидерским влиянием. Одной только должности с соответствующими властными полномочиями недостаточно, чтобы быть руководителем.

Почему один человек становится лидером, а другой нет? Что определяет возможность для человека стать лидером? Согласно «теории черт», лидер должен иметь определенные качества, и лучшие руководители обладают общим для всех набором таких качеств. Несмотря на сотни проведенных исследований, ученые не пришли к единому мнению о наборе качеств, который обязательно присущ эффективному лидеру. Изучение личностных свойств дает противоречивые результаты. Как правило, выделяют такие свойства, как высокий интеллект, любознательность, ответственность, надежность, активность, энергичность, здравый смысл, общительность и уверенность в себе. Однако, как свидетельствуют исследования, в разных ситуациях лидеры проявляют разные качества. Во всяком случае можно считать установленным, что человек не становится лидером только благодаря тому, что он обладает некоторым набором личных свойств. Структура личных качеств руководителя должна находиться в соответствии с личными качествами, деятельностью и задачами членов группы (подчиненных). Важно то, как и в каких ситуациях проявляет лидер свои качества, как воспринимает группа своего лидера. Чтобы обладать лидерским влиянием, руководитель должен восприниматься группой как:

«Один из нас»	Лидер имеет определенные общие характеристики с членами группы, поэтому он воспринимается как «один из нас», а не как «чужак». «Чужак» обычно вызывает настороженность.
«Подобный большинству из нас»	Лидер должен быть настоящим членом группы, в особой степени воплощающим в себе нормы и ценности, имеющие наибольшее значение для группы.
«Лучший из нас»	Нужно быть не только как большинство из нас, но и, как это ни парадоксально, «лучшим из нас», чтобы служить примером, образцом для подражания, быть «фокусом» всех положительных эмоций членов группы. При этом лидер не должен казаться «намного лучше нас», «намного умнее». Тогда лидер уже не будет «как один из нас», что может вызвать у группы опасение, что ее проблемы не будут понятны и важны лидеру.

Подчиненные должны быть уверены, что руководитель может помочь удовлетворению их потребностей, и руководитель должен оправдать их ожидания в этом отношении.

Второй подход в отличие от «теории черт», сосредоточившей внимание на личности лидера, направлен на исследование поведения лидера (руководителя). Основным для этого подхода является понятие *стиль руководства.*

В контексте управления стиль руководства — это привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить к достижению целей организации.

Стиль руководства определяется степенью делегирования руководителем своих полномочий (распределением полномочий между руководителем и подчиненными); степенью участия подчиненных в принятии решений; уровнем информированности подчиненных; типами власти, которые использует руководитель.

Выделяют следующие типы власти:

1. Власть, основанная на принуждении (руководитель влияет на подчиненных через страх наказания).

2. Власть, основанная на поощрении (материальное и моральное стимулирование).

3. Экспертная власть (подчиненные высоко оценивают профессиональную компетентность руководителя).

4. Власть примера (подчиненные уважают руководителя как личность и специалиста и стремятся

походить на него).

5. Законная или традиционная власть (высокий официальный статус руководителя дает ему право отдавать распоряжения).

Все руководители в той или иной степени используют эти типы власти. В соответствии с самой распространенной классификацией, выделяются 3 основных стиля руководства: авторитарный (автократический), демократический и либеральный.

Для *авторитарного стиля* руководства характерна централизация, концентрация власти в руках одного руководителя. Он единолично принимает решения, жестко определяет всю деятельность подчиненных, не давая им возможности проявить инициативу. Подчиненные должны исполнять только то, что приказано, при этом они получают минимум необходимой информации. Руководство подменяется командованием. Деятельность подчиненных жестко контролируется. Основные используемые типы власти: власть, основанная на принуждении и традиционная власть.

При *демократическом* стиле руководства руководитель децентрализует свою власть. Он консультируется с подчиненными, которые также принимают участие в выработке решения. Подчиненные получают достаточно информации, чтобы иметь представление о перспективах своей работы. Инициатива с их стороны всячески стимулируется. Руководитель делегирует подчиненным часть своих властных полномочий, в том числе при осуществлении контроля, вводит элементы коллективного самоуправления. Используются все типы власти, но преимущественно власть, основанная на поощрении и власть примера.

Либеральный стиль руководства характеризуется минимальным вмешательством руководителя в деятельность группы. Руководитель выступает лишь в роли посредника. Он обеспечивает своих подчиненных информацией и материалом, необходимым для выполнения работы. Минимальное использование властных полномочий.

Приведенная классификация, конечно, не исчерпывает всего многообразия форм взаимодействия руководителя и подчиненных, которые складываются в жизни.

В своей работе в зависимости от условий, целей, задач, индивидуальных особенностей подчиненных и своих особенностей, в зависимости от конкретной ситуации, руководитель должен применять различные стили руководства.

Как правило, в обычных условиях наиболее эффективным оказывается демократическое руководство. В сложной критической ситуации, например, когда что-то угрожает организации, целесообразно использовать элементы авторитарного стиля. В производственных коллективах наименее эффективным оказывается либеральный стиль, а в научных — авторитарный.

Для менеджеров — теоретиков и практиков — становится все более очевидным, что в сегодняшнем, быстро меняющемся мире «самым лучшим» является стиль руководства, ориентированный на реальность.

Глава 6. ПСИХОЛОГИЯ РЕКЛАМЫ

Реклама — это система мер целенаправленного воздействия на потребителей, формирующая и регулирующая движение товара на рынке. Реклама появляется там, где есть обмен товарами, где есть конкуренция и где каждый товаропроизводитель борется за своего покупателя и ищет свою нишу на рынке.

Реклама — древняя спутница человека. В музеях Египта демонстрируются текстовые рекламы на папирусных свитках, а древние глашатаи на площадях городов своими криками сообщали толпящимся вокруг них людям новости торговой и политической жизни. Реклама зависит от образа жизни, образа государственного устройства, материальных возможностей. Если в нашей стране реклама носила однозначный характер, она скорее утверждала, чем призывала, то сейчас мы все окунулись в рекламное море, где еще очень слабо действуют законы цивилизованной рекламы. Действительно, если совсем недавно лозунги типа «Храните деньги в сберегательной кассе!» имели в виду единственный способ, то теперь вкладчики буквально растерялись от обилия банков с разными процентными ставками и льготами.

Реклама — основное орудие маркетинга, ее *основная функция — товарная,* основная задача — продвинуть свой товар и завоевать рынок. Одновременно реклама выполняет и другие функции, с помощью которых усиливается товарная. Однако это происходит далеко не всегда, зачастую эти другие функции оказываются оторванными от своей основной, а очень дорогая и изысканная реклама

оказывается бесполезной.

Среди этих других функций — прежде всего *эстетическая.* Исследования показали, что эстетически оформленные рекламы быстрее привлекают внимание, вызывают чувство комфорта, желание посмотреть или послушать их повторно, не раздражают и не утомляют. Именно поэтому среди создателей рекламы так много творческих личностей. Например, даже Никита Михалков участвует в создании рекламных клипов. Существуют художественные конкурсы, где оцениваются различные виды реклам именно с позиции-эстетики. В нашей стране призерами таких конкурсов являются рекламы банка «Империал».

Экспрессивная функция рекламы создает определенное настроение, желательно положительное, оптимистическое или философское, раздумчивое. Считается, и не без основания, что потребитель, находясь в таком настроении, быстрее решится на покупку и меньше внимания уделит недостаткам, будет менее подозрительным. Угрозы, страхи, несчастья не располагают к активным действиям, они скорее заставляют человека искать способы психологической защиты, среди которых один из наиболее распространенных — игнорирование, типа «не знаю и знать не хочу».

Воспитательная, или педагогическая функция рекламы способствует формированию жизненных ценностей, выработке стиля или образа жизни, что особенно важно для молодежи. В таком аспекте реклама становится буквально пятой властью, регулирующей саму жизнь общества, и по этому поводу уже бьют тревогу социологи, психологи, педагоги.. Иногда приходится вмешиваться в рекламный бизнес самому государству, например, запрещая рекламу табачных или алкогольных изделий.

Воспитательная функция может развиться до национальной, определяющей образ именно этой страны и ее жителей. Так, у американцев рекламные персонажи — улыбающиеся, уверенные в себе, крепко стоящие на своих ногах неунывающие парни и очаровательные блондинки. «Keep smiling!» — и все будет в порядке.

Престижная функция рекламы ближе всего подходит к товарной, так как она дает толчок воображению потребителя, направляет его реакцию. Если обувь с маркой «Саламандер» — это гарантия качества, доверие установлено. Но это доверие еще надо завоевать, и это тоже стоит сил и времени.

Рекламный мир настолько пестр и разнообразен, в нем так не должно быть места штампам, шаблонам, что можно говорить о рекламном творчестве. Прежде всего это касается выбора вида рекламы, коммуникационного *канала* и *художественных средств,* наилучшим образом соответствующих каждому каналу.

Рациональный вид рекламы предполагает воздействие на разум потребителя, тогда как *эмоциональная реклама* через все возможные органы чувств вызывает эмоции удовольствия, комфорта, радости. Экспериментально было показано, что на мужчин, особенно с высоким уровнем образования и более старших по возрасту, лучше действует рациональная реклама с подбором соответствующих аргументов и обстоятельной информацией. На женщин, особенно младшего возраста, прекрасно действует реклама эмоционального характера: мыло, которое приятно пахнет и освежает кожу, обувь из мягкой натуральной кожи, она так красиво смотрится на манекенщице, шоколад с орехами, который «тает во рту, а не в руках».

Агрессивный и мягкий виды рекламы связаны в основном с фазой прохождения товара на рынке, но в какой-то степени отражают особенности создателей рекламы и самой фирмы. Если в рекламе используются категорические формы, призывающие к немедленной покупке, лишающие покупателя возможности сравнить или хотя бы задуматься, лексические средства типа «сегодня», «сейчас»; «только у нас», скорее всего это агрессивная реклама. — «Ты купил себе немного Олби?»

Мягкая реклама дает возможность сопоставить факты, она ненавязчиво советует, иногда вообще дает самые общие сведения, ориентиры для потребителя, рассчитана на длительное время.

Защитная реклама — это собственная реклама, прикрывающаяся каким-либо общественным или даже государственным лозунгом. Например, многочисленные пенсионные фонды убеждают своих вкладчиков участвовать в их работе, прикрываясь гуманными лозунгами заботы о старости.

Скрытая реклама — это способ подачи рекламного материала, позволяющий сэкономить на оплате рекламного объявления. Например, вместо традиционного объявления о стоматологических услугах публикуется якобы письмо от благодарной пациентки с указанием адреса, телефона, иногда — фамилии врача. Паблисити обеспечено! А если пациентка имеет высокий социальный авторитет, влияние такой скрытой рекламы будет еще сильнее. Налоговые службы тщательно проверяют подобные ухищрения рекламодателей.

Главное различие между *личной* и *безличной* рекламой — это степень контакта с потребителем. Чем

короче контакт, тем он прямее и эффективнее. Личные контакты очень рекомендуются в виде участия в выставках, ярмарках, выездной торговле. Новая профессия — торговый, или рекламный агент — соответствует весьма распространенной на Западе профессии коммивояжера. Эта профессия не считается особенно престижной, «комми» недолюбливают из-за их навязчивости, но при всем при этом именно они первые демонстрируют товар и убеждают покупателя совершить покупку.

Все остальные виды рекламы отделены от потребителя, опосредованы техническими устройствами и не гарантируют обратной связи. Для повышения надежности действия их дублируют в разные часы дня, стараются приблизить по форме к личным. Диктору радио, например, рекомендуется говорить задушевно как со своим хорошим знакомым, воображать его перед собой.

Сравнительная реклама — это всегда сравнение себя и своего товара с конкурирующими. В рекламном кодексе запрещено охаивать партнера по бизнесу, даже если для этого есть основания. Что угодно о себе, а о других — ни слова. В противном случае дело может кончиться судебным разбирательством. Впрочем, легкие намеки, от которых можно отказаться и не принять на свой счет, неопределенность противопоставления — все это приемы, позволяющие отстраниться от конкурентов и подчеркнуть свою уникальность.

В рекламном кодексе запрещены также заимствования чужой рекламы, как интеллектуальной собственности. Плагиат запрещен как по форме товарного знака, так и по содержанию текста.

Разнородный и *однородный* виды рекламы связаны с использованием одного или нескольких коммуникационных каналов. Это довольно длинный перечень коммуникационных каналов — от газет и журналов до дирижаблей и воздушных шаров.

Наиболее предпочтительна, чаще других используется и относительно дешева *текстовая* реклама в газетах, журналах, рекламных каталогах и брошюрах.

Второе и третье места занимают *телевидение и радио,* обеспечивающие рекламе максимально широкую и многообразную аудиторию. Это очень богатые по своим возможностям коммуникационные каналы. Цвет, музыка, голос, персонажи, сюжеты, эффекты соучастия зрителя и слушателя — все это мощные средства воздействия на потребителя.

На четвертом месте оказываются *средства прямой связи* (direkt male) — от наиболее распространенной почтовой с указанием не только адреса организации и ее названия, но и фамилии ответственного лица, и кончая более современными факсом и телефоном.

Далее по частоте встречаемости и предпочтительности идет наружная реклама: афиши, лозунги, транспаранты, щиты. В последнее время серьезное место стала занимать электронная реклама типа электронных табло и бегущей строки, определяющая не только специфику своих фирм, но и имидж ночного города.

К наружной рекламе близко подходит *транспортная,* помещенная как с внешней стороны движущегося транспортного средства, так и внутри него: на стенах, потолке, окнах. Особенно перспективна внутренняя транспортная реклама, так как пассажир волей-неволей прочитывает и просматривает все рекламные объявления.

Самостоятельное значение имеет такой специфический канал коммуникации, как сувенирно-рекламные изделия.

К редким видам коммуникационных каналов относятся реклама в космосе, на воздушных шарах и в труднодоступных местах, например, в горах, высоко на скалах.

Выбор коммуникационного канала определяется финансовыми возможностями рекламодателя и его личным вкусом. Общая идея состоит в том, что увеличение количества задействованных коммуникационных каналов усиливает эффективность рекламного воздействия.

При проведении рекламных кампаний учитывается эффект множественности, когда за достаточно короткое время осуществляется одновременный выброс на рынок по разным коммуникационным каналам информации примерно одного и того же содержания. Организация и проведение рекламных кампаний требуют тщательного экономического просчета. Рекламная кампания в чем-то сродни массированной атаке, где каждый вид техники ценен по-своему.

По этическому принципу реклама может быть *добросовестной* и *недобросовестной.* В рекламном кодексе записано, что недобросовестность в рекламе — повод для судебного разбирательства. С недобросовестностью борется также Общество по защите прав потребителей. Любой рекламодатель прекрасно понимает, что недобросовестная реклама скажется на его престиже, перспективах и пр., что также является сдерживающим фактором. В конце концов само государство вмешивается в рекламный бизнес, запрещая использовать невыполнимые обещания и обязательства. Да и каждый потребитель

просто обязан развить у себя в целях самозащиты критическое отношение к рекламным обещаниям и какой-то минимум трезвого расчета при решении на покупку.

Вопрос о *дешевых* и *дорогих* рекламах относителен, так как любой вид рекламы достаточно дорог, тем более что половина затрат обычно прокручивается вхолостую. Относительно более дешевыми являются текстовая газетно-журнальная реклама и прямая почтовая, но и в этом случае приходится принимать во внимание тип газеты или журнала, тираж, расположение рекламы на странице и пр. Американские психологи считают, что в рекламе, как и в любви, экономия неуместна.

Сегментация рынка потребителей. Психологические аспекты

Рекламная деятельность начинается с нахождения потребителя, которому нужен именно тот товар, которым вы располагаете. *Адресность* рекламы определяет ее стиль, выбор персонажей, музыку, цвет, шрифт, выбор времени и пространства для предъявления. Безадресная реклама — очень ненадежная затея, которая может привести к финансовому краху. Именно поэтому усилия многочисленных маркетологов (специалистов по рынку) сосредоточены на поисках потребителей, объединенных в более или менее крупные сегменты. Эта процедура называется сегментацией рынка. Степень охвата рынка может быть разной — от одного показателя (одиночное сегментирование) до агрегатирования (более одного сегмента) и тотального (все сегменты). Проведение тотальных рекламных кампаний возможно только при вовлечении в них государственных структур.

При сегментации рынка потребителей могут быть использованы максимально общие показатели, например, географические, политические, религиозные, национальные. Эти оси являются своеобразной системой фильтрации потребностей. Никто не повезет в Африку шубу и валенки, не предложит в мусульманских странах консервы из свинины и т. п.

Для получения первичной информации основными методами являются анкетирование и опрос — по телефону, почте или очные. Сама подготовка анкет и листов опросников требует достаточно много времени и усилий по использованию только однозначных вопросов, введению «фильтрующих» вопросов (детекторов лжи), вопросов с примерно одинаковым возможным распределением ответов «да» и «нет». Даже при таком тщательном подборе диагностического материала суммарные потери первичной информации могут достигать 50% объема в зависимости от особенностей восприятия одних и тех же мыслей, перевода с одного языка на другой, национальных и культурных особенностей потребителей и т. д.

На основе материалов первичной информации во всех промышленно развитых странах издаются сборники вторичной информации, объединяющие необходимые для рекламодателей сведения. Кроме того, можно получить маркетинговую информацию путем компьютеризованных коммуникаций из специализированных банков данных.

Среди факторов принадлежности к тому или иному сегменту, конечно, большую роль играют покупательные способности. Американские социологи представили покупательные способности своего общества в виде следующей структуры (по данным Института общественного мнения Гэллопа) : люди с очень низкой покупательной способностью — «движимые нуждой» — 11%, люди, стремящиеся принадлежать к какому-нибудь привилегированному социальному слою — «движимые извне» — 68%, они имеют средние доходы; потребители с доходами выше средних, ориентирующиеся на свой личный опыт и личные вкусы — «движимые изнутри» — 19%; высший «интегрирующий» слой — 11%.

Среди факторов сегментации рынка очень большую роль играют психологические составляющие — от социально-психологических, связанных с принадлежностью к определенным социальным группам, до индивидуально-психологических типа пола, возраста, темперамента, увлечений и образа жизни.

Каждая, даже маленькая социальная группа, оказывает групповое влияние на тех, кто к ней принадлежит. Очень часто соответствующая одежда, аксессуары к ней, детали внешнего характера определяют социальную принадлежность гораздо раньше и точнее, чем визитная карточка. Образ, или имидж, очень много значат для самого человека, и это очень важный показатель в рекламном бизнесе, например, при создании имиджа фирмы. Появилась даже новая и очень актуальная профессия — имидж-мэйкер, задача которого — произвести соответствующее впечатление через имидж и набор его признаков-составляющих. Бордовый или зеленый пиджак, короткая стрижка, высокие ботинки, пачка «Мальборо» — своеобразный групповой портрет «нового русского».

Зачастую характер рекламы и ее отношение к категориям потребителей отражаются в заголовках типа «Для элегантных и обеспеченных женщин» или «Для тех, у кого есть вкус». Эти границы

рекомендуется делать не очень жесткими, более целесообразна обтекаемая форма типа «Для тех, кто молод душой» вместо «Для молодых».

Адресность рекламы и ее направленность на конкретных потребителей усиливают эффективность ее воздействия ускоряют и расширяют товарооборот.

Поскольку реклама является орудием маркетинга, вопрос о ее эффективности относится к числу самых главных. Можно предположить, что эффективность рекламы может быть вызвана разницей между израсходованными средствами и полученными с их помощью доходами. Чем больше эта разница, тем эффективнее реклама. Если же доходы не превышают расходов, и даже меньше их, то смело можно говорить о неэффективности рекламы.

В действительности дело обстоит не так арифметически просто. Сложность в том, что сиюминутный результат может быть существенно изменен в перспективе, особенно когда речь идет о новых товарах и услугах, к которым рынок в целом и составляющие его потребители еще не привыкли и не доверяют им. Кроме этого, не совпадающего временного эффекта не стоит забывать о таких понятиях, которые свидетельствуют скорее о потенциале рынка, его формировании. Это — внимание со стороны потребителей, их интерес к новым товарам, степень знакомства и доверительного отношения. При таком подходе можно предложить две формулы для оценки эффективности рекламного воздействия: экономическую и психологическую:

$$К_{эфф} = \frac{\text{увеличение оборота} + \text{улучшение спроса} + \text{уменьшение жалоб}}{\text{кол-во элементов экон. эффект.} \times 100}.$$

$$К_{эфф} = \frac{\text{память} + \text{внимание} + \text{интерес} + \text{желание приобрести}}{\text{кол-во элементов психол. эффект.} \times 100}.$$

Более точными считаются все-таки экономические показатели и критерии. Они же являются и предпочтительными. Однако психологические показатели так тесно сплетены с экономическими, что пренебрегать ими было бы нелепо.

Универсального обобщенного показателя эффективности рекламы пока не существует, так как слишком многие факторы могут существенно изменить конечный результат. Можно, например, сослаться на то, что реклама дается слишком рано, или она опоздала, или была предъявлена в воскресенье, а не в рабочий день и т. п. Несмотря на это, поиски нахождения более точных формул и показателей эффективности продолжаются.

Психологические механизмы воздействия рекламы

Реклама действует на потребителя тем сильнее, чем больше в них внутреннего соответствия, готовности принять новые сведения. Если этой готовности нет, то, по теории когнитивного диссонанса, потребители или отказывают в доверии источнику информации, или просто блокируют ее, используя более подходящие источники. Тотальное воздействие рекламы на всех потребителей невозможно, и в конечном счете эти попытки приводят к необоснованным затратам.

Поэтому главная задача рекламодателей состоит в поисках потребителей, готовых принять новые сведения. Эта задача представляет собой не что иное, как поиск мотивов и желаний потребителей, с тем, чтобы откликаться на них и удовлетворять их полностью или частично, попутно формируя новые потребности и новые желания.

В американской и европейской рекламе основой поисков мотивов потребителей является идея З. Фрейда о строении человеческой психики. В нижней глубинной сфере господствуют животные инстинкты и желания — «Оно», в верхней социальной сфере действуют социальные ограничения, обуздывающие идущие снизу эмоции — «сверх Я», а в собственно человеческой психике кипят вечные противоборства и противоречия между подсознательными силами и социальными запретами — «Я».

Мотивы — это осознанные потребности, вербализованные, достаточно аргументированные и объяснимые. Мотивы питаются желаниями и неосознанными потребностями, которые зачастую выступают в виде трудно объяснимых влечений.

Поиски мотивов и желаний — дело сложное, деликатное, дорогостоящее. Вдобавок ко всему сами потребители запутывают исследователей, маскируя истинные мотивы мнимыми. Например, перед входом в книжные магазины большая часть потребителей выразила желание купить себе новые

экземпляры библии. Из магазина эти же покупатели вышли с новыми комиксами в руках, т. е. сработал эффект фасада, кода в ответах на вопросы интервьюеров покупатели старались выглядеть лучше и серьезнее, чем они были на самом деле.

В структуре мотивов, по исследованиям американского психолога А. Маслоу, нижний уровень, самый широкий и универсальный, занимают мотивы биогенного характера: обеспечение жизнедеятельности, проблемы еды, питья, здоровья, безопасности, комфортного жилища себе и своей семье. Эти мотивы универсальны и наднациональны, поэтому использование их для рекламы всегда дает хороший результат и обеспечивает привлечение внимания и контакт с потребителем. На этих же уровнях — проблемы секса и продолжения рода. Эти биогенные первичные мотивы работают в рекламе как средства установления контакта с потребителями. Например, в двух рекламах с одной и той же целью привлечь внимание к обуви используются разные приемы. На одной крупным планом изображен модный ботинок, на другой — симпатичная девушка, примеряющая ботинок. Абсолютное большинство потребителей запомнили вторую рекламу, и она им понравилась больше. Вообще хорошо привлекают внимание персонажи рекламы, особенно девушки, дети, животные.

Над биогенными мотивами и потребностями стоит группа мотивов социального и социально-психологического свойства. Они отражают необходимость чувствовать себя частью определенной социальной группы, потребность снискать уважение и даже любовь к себе в рамках этой группы. Социальные мотивы типа «быть не хуже других» иногда действуют сильнее биогенных, и для того, чтобы купить себе новую марку автомобиля и доказать тем самым свою принадлежность к высокому социальному уровню, не один начинающий бизнесмен урежет все остальные потребности. Наконец, вершиной мотивационной пирамиды являются реализация собственного «Я», поиски своего места в социуме и обретение внутренней гармонии. Это тоже очень сильная группа мотивов, особенно при развитом самосознании, высоких уровнях интеллекта и образования.

Для нахождения и определения мотивов и желаний потребителей пользуются разнообразными, иногда довольно остроумными методами. Прежде всего — это классические методы наблюдения, беседы, опроса, анкетирования и интервьюирования. Кроме этих, преимущественно вербальных средств сейчас довольно широко используются методы психофизиологического характера, фиксирующие реакции человека при разглядывании товара или восприятии информации о нем. Это могут быть методы фиксации частоты мигания, расширения зрачков, пристальности взгляда, кожно-гальванической реакции, потоотделения. Методы такого типа носят скрытый характер — типа скрытой камеры. Например, в ручки магазинной тележки могут быть вмонтированы датчики для фиксации потоотделения ладоней, сжимающих ручки в момент экспозиции наиболее понравившегося товара.

Если мотив выражен слабо, или направлен совсем в другое русло, можно воспользоваться системой стимулов самого разнообразного характера. Опытный продавец или рекламный агент обладают своими секретными способами завоевать доверие покупателя и склонить его к покупке, лучше реальной, но хотя бы идеальной — в мыслях.

Стимуляция может быть разной по силе и знаку — отрицательной (например, штрафы, угрозы) и положительной (например, скидка в цене). Стимулирование может быть одноразовым (например, сезонная распродажа в определенный день), выборочным (например, цены снижаются только для блокадников) и постоянным, систематическим (например, для оптовых покупателей).

Стимулы носят как материальный характер (всевозможные скидки, сувенирные подарки), так и нематериальный, преимущественно игровой, типа лотерей, конкурсов, соревнований.

При рассмотрении вопроса о психологических механизмах рекламного воздействия целесообразно использовать аббревиатуру AIDA, где каждой букве соответствует определенный психический процесс.

Первая буква — А — обозначает свойства внимания (attention). Реклама должна привлекать к себе внимание — это аксиома. Внимание может быть непроизвольным и произвольным. Например, в газете «Вечерний Петербург» систематически печатается одно из рекламных объявлений вверх ногами, и это сразу замечается. Но привлечь к себе внимание — это далеко не все. Внимание надо перевести в произвольную форму, удержать его, а это возможно только при соответствующей организации рекламного материала, его композиции, цветовом и музыкальном оформлении. Чтобы удержать внимание потребителей, придумывают замысловатые сюжеты, бесконечные сериалы «мыльных опер», обращаются к юмору.

В любых случаях на переднем плане должен быть именно рекламируемый товар, а не сюжет, юмор, персонаж, цвет. Последовательность предъявления информации должна идти по цепочке ЧТО, КАК, ГДЕ. Если же потребитель с восторгом вспоминает о том, как ему демонстрировали товар и кто был

главным действующим лицом, но ни слова не помнит о самом товаре, то рекламу считают неудачной, а образы, привлекшие основное внимание, называют даже образами — вампирами.

На основе внимания создается и поддерживается интерес у потребителя (I-interest). Это — вторая ступень воздействия рекламы и вторая ее задача — заинтересовать потенциального покупателя. Цель второй ступени — создать условия для «идеальной» покупки, мысленного приобретения товара. Надо постараться вызвать у потребителя желание владеть покупкой (D-design). Чтобы желание возникло, надо показать возможности, которыми вы будете располагать после покупки. Девушка покупает в косметическом магазине не крем, а мечту о красоте. Машина — это не тривиальное транспортное средство, а чувство свободы и раскрепощенности. Мечта, надежда, свобода — разве жаль каких-то денег ради этих высших ценностей?

И только последний этап — A (action), действие, переводит идеальную мысленную покупку в реальную. Чтобы ускорить наступление этого завершающего этапа, хороший продавец или хорошая реклама обязательно дают гарантию возврата товара при его недостатках. Это способствует появлению чувства удовлетворения от удачной покупки и желанию стать постоянным покупателем данной фирмы. В свою очередь продавец от лица фирмы благодарит покупателя и приглашает его впредь пользоваться их услугами.

Реклама может носить чисто информационный характер, и это вполне годится для соответствующих товаров и аудитории. Например, профессионалам, особенно мужчинам, достаточно сообщить технические характеристики изделия, им не особенно важно, какой будет улыбка у очаровательной девушки. Главную роль в такой рекламе играют правильно, без особой перегрузки скомпонованные информационные показатели.

Реклама-убеждение имеет широкий диапазон — от навязывания товара до ненавязчивого совета. Как и любое убеждение, такая реклама носит преимущественно вербальный характер. Реклама-убеждение использует различную аргументацию для доказательства того, что товар должен быть приобретен. Аргументы могут быть положительными типа «Если Вы приобретете этот товар, Вы получите преимущества перед другими (имеется в виду — не приобретшими) в том-то и том-то» (обычно перечисляются все возможные, и сплошь и рядом невозможные, блага). Аргументы могут также носить отрицательный характер типа «Если Вы не воспользуетесь услугами такой-то фирмы, то Вас в ближайшее время будут ожидать такие-то неприятности». Следует отметить, что люди сознательно ограждают себя от отрицательных эмоций и отвергают «страшные» рекламы. Классический пример: неприятная реклама стоматологических услуг с перечнем возможных заболеваний и показом медицинских инструментов просто блокировалась испытуемыми и даже хуже запоминалась, нежели приятная с акцентами типа «без боли», «на новейшем оборудовании», «всего за один сеанс». Впрочем, иногда для встряски все-таки используют такую шоковую рекламу.

Убеждение можно усилить с помощью невербальных средств:музыки, цвета, подбора персонажей, юмора.

Самое сильное и опасное средство воздействия в рекламе на человека — внушение. Оно осуществляется зачастую на подсознательном уровне и в общем представляет собой средство подчинения человека своей воле. Это — вариант зомбирования, интеллектуального и поведенческого рабства.

Сила внушения зависит от многих факторов, среди которых особенно важны два: свойства и состояние человека, которому что-либо внушают, и свойства человека, который внушает, т. е. свойства суггерента и суггестора.

Далеко не всякому человеку можно что-либо внушить, тем более без особой аргументации. Люди с критическим мышлением, высокой профессиональной компетентностью, высоким интеллектом, мало эмоциональные, уверенные в себе, социально зрелые обладают очень низкой внушаемостью. Люди же с невысоким уровнем образования и интеллекта, тревожные, социально незрелые, эмоциональные обладают повышенной внушаемостью.

Внушаемость может быть существенно повышена за счет факторов времени, среды, технических приемов. Например, у всех повышается внушаемость в экстремальных условиях: при болезнях, утомлении, дефиците времени. Как говорится в пословице, утопающие хватаются за соломинку. Кстати, в рекламном кодексе запрещено проводить рекламные кампании в среде больных людей, психически и эмоционально неустойчивых, детей. Запрещено также использовать рекламные трюки в ситуациях стихийных бедствий и погребальном ритуале.

Усиливается внушаемость также во время массового предъявления информации в больших

аудиториях. Экстрасенсы хорошо знают эту особенность: в больших залах, где скапливается много людей, люди влияют друг на друга (эффект «заражения»). Эффект усиливается при необычности антуража: подсветка, пониженная освещенность, дымовые эффекты, запахи. Эти приемы широко используются во время религиозных обрядов.

Внушаемость может быть также увеличена при использовании авторитетного суггестора, т. е. человека, являющегося достаточно авторитетным для аудитории. Хорошо, если авторитетность совпадает с такими признаками, как манера говорить, держаться перед камерой, жестикулировать. Все это располагает аудиторию к доверию к суггестору.

В качестве суггестора часто выбирают одного из представителей аудитории, «одного из нас». Это позволяет добиться эффекта соучастия. Действительно, как можно усомниться в советах почтенной супружеской пары, на правах родителей рекомендующих покупать акции МММ? Молодожены Игорь и Юля тоже так легко решили свои проблемы с помощью акций, что студенческая молодежь наверняка последовала их совету.

Наконец, следует отметить еще два момента, которые могут сделать рекламу работающей: *уместность* и *неожиданность*. Реклама хорошо действует на ту аудиторию, которая уже нуждалась в рекламируемом товаре. У американских психологов есть такая рекомендация: «Помните, если вы нашли потребителей, но у вас нет продукта, который ему нужен, можете считать свою работу сделанной лишь наполовину и не более!»

Уместность может иметь форму сезонного соответствия (реклама купальников зимой вряд ли уместна), национального (национальные традиции достаточно сильны, чтобы ими пренебрегать; при рекламе мыла в странах Малой Азии европейские красавицы на обложках были заменены местными, что резко увеличило спрос), возрастного, полового, профессионального и пр. В то же время уместная реклама должна быть и достаточно неожиданной, чтобы обратить на себя внимание и не потеряться в потоке аналогичных реклам.

В сочетании уместности и неожиданности, в обдуманном выборе уровня воздействия на потребителя, в профессиональном использовании рекламной техники — залог успешной рекламы.

Психология при выборе свойств рекламируемого товара

Любой рекламируемый товар обладает набором различных признаков, причем не всегда положительного характера. Некоторые признаки скорее потенциальны, чем реальны, некоторые относятся к числу явных недостатков. У американских маркетологов при рекламе товара принята формула SOWT, где первая буква S означает достоинства товара, его силу (streight), вторая — O — потенциальные возможности товара, буква W обозначает его слабости (weitnesses), а буква T — опасности и угрозы, которые могут возникнуть при рекламе со стороны конкурентов и потребителей. Любому рекламодателю надо четко представлять себе все (и положительные, и отрицательные) качества товара, но на аудиторию надо выходить только с позитивом. Ни в коем случае не следует обращать внимание потребителей на недостатки, извиняться по поводу несовершенства конструкции, сомневаться в конкурентоспособности. Единственное, чего можно добиться в этом случае, — это вызвать у покупателя вполне законное соображение о преждевременности покупки. Потребители ценят гарантию, очень немногие склонны идти на риск. Таких авангардистов-новаторов, по американским социологическим подсчетам, всего 2,5%. Следом за ними идут ранние последователи — 13,5%, раннее большинство — 34%, позднее большинство — 34% и аутсайдеры — 18%.

Опытный рекламный работник сумеет так преподнести свойства товара, что даже недостатки его приобретут оттенок приемлемости. Есть даже выражение: «Плохого товара нет, есть плохой маркетолог».

Все же надо постараться не только найти все положительные свойства, но и проранжировать их с тем, чтобы в конце концов осталось не более 2-3 признаков, которые лягут в основу рекламы. Классик рекламного бизнеса американец Россер Ривс утверждает, что реклама должна строиться на *уникальном торговом предложении* (УТП). По Ривсу, «реклама есть искусство внедрения УТП в сознание наибольшего числа людей с минимальными затратами».

Довольно часто рекламодатели делают акцент на одном привлекательном качестве товара — его дешевизне: «Самые низкие цены в Петербурге!», «Дешевле не бывает!» и даже «Дешевле только даром!». Конечно, в наших условиях дешевизна товара является сильным преимуществом, но одновременно показателем, который отведет от вас наиболее кредитоспособную часть потребителей,

ценящих качество товара и готовых заплатить за него.

Директор АОЗТ «Маяк» С. Петров в интервью журналисту «Смены» от 11 ноября 1994 г. ориентирует потребителей на такие качества создаваемой продукции, как прочность и дизайн. Он уверен, что если на изделия его фирмы прикрепить этикетки иностранных ведущих фирм, то конкурентность будет обеспечена. Кстати, сам С. Петров носит только изделия собственной фирмы, и это тоже реклама.

Обычно для усиления воздействия те свойства товара, которые предварительно выделены как ведущие, показываются гиперболизированно, с явным преувеличением. Не просто свежий запах жевательной резинки, а невероятной свежести, сравнимый разве только со свежестью морского простора и ветра. Не просто сладкий шоколад, а суперсладкий, да еще с запахом поджаренных орехов и пр. Сверхвыраженные качества подчеркиваются соответствующим сюжетом, персонажами, музыкой. На лицах проглотивших кусочек шоколада — наслаждение, выпивших стакан херши-колы — радость возвращения к жизни.

Работая над позитивными свойствами товара, не следует забывать и о негативных, а также о свойствах товаров-конкурентов. Негативные свойства также следует проранжировать и выделить несколько ведущих. Идеальный путь — постараться ликвидировать их в товаре, усовершенствовать его. Правило рекламы гласит: *«Реклама стимулирует сбыт хорошего товара и ускоряет провал плохого!»*. Если это по каким-то причинам невозможно, надо использовать другие способы: изменение гарантийных сроков, продажу в кредит, бесплатный ремонт и пр. Наихудший вариант состоит в том, что конкуренты знают о ваших недостатках лучше вас.

Недостатки можно интерпретировать как достоинства товара, но для этого надо сочинить какой-то неожиданный ход, поставить рекламируемый товар в какие-то новые условия, где его свойства будут видны с другой стороны. Поучителен в этом отношении эпизод с рекламой модели фольксвагена в Европе. Эта модель настолько не котировалась потребителями, желающими иметь более престижные и современные модели, что был даже поставлен вопрос о закрытии и перепрофилировании завода-изготовителя. Выход был найден в рекламе «Покупайте фольксваген, ваш лучший *второй* автомобиль!». С этой подачи резко увеличился спрос на экономичные маленькие модели, так как тем самым давался знак того, что первая престижная модель стоит в гараже.

Знание недостатков собственных товаров, а также осведомленность о недостатках товаров конкурентов можно использовать в сравнительной рекламе, но с определенными ограничениями, вошедшими в рекламный кодекс. Вы не имеете права называть фирму-конкурента, фамилии, адреса, цифры и факты — это чревато судебным иском. Все остальные варианты — в вашем распоряжении.

Чтобы создать у потребителей устойчивое предпочтение товара, фирмы в зарубежной рекламной практике широко используется идея *брендинга* (от английского «brand» — «клеймо»). Брендинг — это внедрение в сознание потребителя образа замаркированного определенным товарным знаком товара или семейства товаров. Марочный товар, как и марочное вино, имеет довольно высокую репутацию, помогающую установить доверительные отношения с потребителями. Один из классиков рекламного бизнеса Дэвид Огилви писал: «Каждое рекламное объявление — это часть долгосрочных вложений в бренд как комплексный символ, несущий образ и репутацию товара».

Брендинг позволяет, кроме всего прочего, унифицировать все рекламные мероприятия, связать их в единый стилевой поток. Могут быть использованы одни и те же образы, персонажи, музыка, позывные, что сразу же ориентирует потребителя на фирму. Причем продукция этой фирмы вовсе не обязательно должна быть однородной, например, только автомобили или только зубные пасты. Так, промышленная корпорация «Юнилевер» (США) специализируется на товарах массового спроса — от шампуня до спагетти и рыбных палочек. Глобальный товарный знак фирмы — пушистый белоснежный медвежонок Тедди, символизирующий чистоту и комфорт.

Наиболее действенным методом популяризации образа фирмы является создание и пропаганда единого фирменного стиля на основе товарного знака.

Сама идея товарного знака появилась в первое десятилетие нашего века в Германии, когда была визуально идентифицирована продукция электротехнического концерна АЕГ. В образовании комплекса единого фирменного стиля применяются не только цветографические и словесные элементы, но и оригинальные радиопозывные, гимны, фирменная одежда. Один из авторитетов в области товарных знаков К. Верман пишет: «Какую бы форму товарные знаки не принимали, их общая функция заключается в том, чтобы позволить отличить конкурентную компанию, услугу или изделие от конкурирующих, т. е. вообще сделать их легко распознаваемыми».

Товарные знаки оцениваются как охраноспособные, рекламо-способные и ассоциативно емкие.

Охраноспособность товарного знака — это его уникальность, отличие от ранее зарегистрированных товарных знаков. Есть и некоторые другие ограничения, связанные с запретом использования в товарных знаках изображений государственных гербов, Красного Креста и Красного Полумесяца, а также противоречащих общественным интересам и требованиям морали.

Рекламоспособность товарного знака определяется тем, что он не является изолированной графической единицей, а существует во взаимосвязи с товаром и рекламными мероприятиями. Рекламоспособность товарного знака — это его образность, оригинальность, информативность. «Нужно найти для УТП блистательный образ, мощный и четкий, своего рода изобразительный взрыв, который подобно вспышке зарницы осветил бы основную идею» (Россер Ривс).

Под ассоциативной емкостью товарного знака понимается его способность вызывать у потребителей определенные ассоциации. Например, название краски для волос «Велла» вызывает образ водопада прекрасных волос, а название стирального порошка «Тайд» ассоциируется с запахом морозного утра.

В настоящее время в мире зарегистрировано более 5 млн. товарных знаков, которыми маркируется более 60-80% реализуемых изделий. Особенно велика роль товарного знака в экспортной продукции. Он становится синонимом качества товара, поэтому маркированные изделия продаются обычно по более высоким ценам — на 15-20% выше, чем немаркированные.

Понятия контррекламы и антирекламы

В условиях рынка интересы производителей зачастую перекрещиваются и даже становятся диаметрально противоположными, как и интересы потребителей. Табачный и алкогольный бизнес и реклама вызывают протест всевозможных медицинских и общественных организаций, реклама меховых изделий вызывает бурю протестов со стороны обществ защиты животных, а строительство новых портов и промышленных центров всегда сопряжено с экологическими идеями.

В результате мы являемся свидетелями того, что на одних и тех же объектах рекламы обыгрываются разные мотивы и мнения. Такое противопоставление рождает понятия рекламы и контрреклами, причем контрреклама может исходить конкретно от какой-либо организации в качестве ответной реакции на уже появившуюся рекламу и товар. Например, изобилие всевозможных консервных изделий зарубежного производства на прилавках наших магазинов вызвало ряд контррекламных предупреждений о повышенном содержании в них консервантов, вредных для здоровья.

Реклама и контрреклама представляют собой диалектическое единство противоположностей, их сосуществование позволяет осуществлять внутреннее регулирование рекламной сферы. И реклама, и контрреклама должны быть достаточно аргументированными, чтобы не превратиться в пустую перебранку.

Иногда сами создатели рекламы идут на смелый эксперимент, создавая в небольших дозах контррекламу. Например, табачная корпорация «Мальборо» выпускает контррекламный ролик с перечнем заболеваний, возникающих у курящих подростков. Тем самым корпорация снижает гнев общественности и повышает свой престиж.

Понятие же антирекламы, которое часто используют как синоним контрреклами, лучше использовать для определения неудачных реклам, длинных, нудных, непонятных, неэффективных. Иначе говоря, под антирекламой мы понимаем рекламный брак, не способствующий реализации функций рекламы. Обычно жалуются именно на такие рекламы, называя их глупыми, раздражающими, утомительными и невыносимыми. Сейчас наряду с конкурсами лучших реклам стали проводить и конкурсы худших рекламных агентств. Это — одно из средств внутреннего саморегулирования рекламного бизнеса.

Рекомендуемая литература

1. *Волков С. А.* Творческое призвание. Как выявить свои способности и повышать задатки. СПбГАСУ, 1993. С. 41
2. *Дмитриева М. А., Крылов А. А., Нафтульева А. И.* Психология труда и инженерная психология. Л., 1979.
3. *Котик М. А.* Психология и безопасность. Таллинн, 1986.
4. *Ломов Б. Ф.* Методические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.
5. *Ломов Б. Ф., Сурков Е. Н.* Антиципация в структуре деятельности. М., 1979.
6. *Моляко В. А.* Психология конструкторской деятельности. М., 1983.
7. *Шадриков В. Д.* Проблемы системогенеза профессиональной деятельности. М., 1982.

8. Основы инженерной психологии / Под ред. Б. Ф. Ломова. М., 1986.
9. *Пигоров Г. С., Таран Ю. И., Белъголъский Б. П.* Интенсификация инженерного творчества. М., 1988.
10. *Половинкин А. И.* Основы инженерного творчества. М., 1988.
11. Программа и методические указания по непрерывной психологической подготовке студентов в рамках гуманитаризации технического образования / ЛИСИ; Сост.: М. К. Тутушкина и др. Л., 1990.
12. *Суходольский Г. В.* Основы психологической теории деятельности. Л., 1988.
13. *Тутушкина М. К.* Психосемиотика и развитие практической психологии // Сб. статей. М., 1991. С. 50-56.
14. *Тутушкина М. К., Кораблина Е. П.* Психологические аспекты интенсификации подготовки специалистов в техническом вузе // Человек и общество. Л., 1989. С. 38-51.
15. *Чугунова Э. С.* Социально-психологические особенности творческой активности инженеров. Л., 1986.
16. *Уткин Э. А.* Профессия — менеджер. М., 1992.
17. *Вудкок М., Френсис Д.* Раскрепощенный менеджер. М., 1991.
18. *Хизрич Р., Питерс М.* Предпринимательство. М., 1992.
19. *Рюттингер Р.* Культура предпринимательства. М., 1992.
20. *Пушкарев Н. С.* Искусство рекламы. Казань, 1992.
21. Советы психолога менеджеру: Учеб. пособие / СПб ГАСУ. СПб., 1994.

ЧАСТЬ 4. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОЙ И ОБЫДЕННОЙ ЖИЗНИ

Глава 1. ПСИХОЛОГИЯ ОБЫДЕННОЙ ЖИЗНИ

Дух силы, жизни и свободы
Возносит, обвевает нас.

Ф. Тютчев

Психологи психоаналитического и гуманистического направлений часто используют понятие «обыденная жизнь». Что же стоит за этим понятием и почему нам захотелось его использовать в нашей книге?

Обыденная жизнь — это повседневная жизнь человека, включающая различные стороны его жизни, в целостной динамике ее каждодневного развития. В живой жизни даже две ситуации никогда точно не повторяются, поэтому нельзя упускать из вида специфические предпосылки и жизненные обстоятельства при объяснении поведения и поступков человека. Надо опираться на призыв Иммануила Канта: «Имей мужество пользоваться своим собственным разумом».

Поскольку практическая психология должна доходить до конкретной жизненной практики, необходимо искать и давать людям психологический инструмент, который им будет полезен во всех сферах жизнедеятельности. Антон Штангль в книге «Язык тела» с подзаголовком «Познание людей в профессиональной и обыденной жизни» сделал упор на то, что обыденная жизнь — это как бы частная, повседневная жизнь человека, а профессиональная — это включенность в определенный трудовой процесс.

В повседневной жизни люди себя проявляют более спонтанно, т. е. совершенно свободно и естественно, без всякого торможения или расчета, что говорить или что делать, а делают так, как приказывают или предлагают их чувства, стремления. Отсюда и переживание собственной личности самое интенсивное. Эту интенсивность можно наблюдать у детей, которые полностью включаются в игру. А посмотрите на оратора, который весь в своей речи и ее предмете: сила его проявления, сила «излучения», воздействия максимальна! «Наша личность, наша индивидуальная самость выходит далеко за пределы того, что наше осознанное мышление, наше сознательное Я может распознать и понять» (А. Штангль).

В зависимости от социальных условий и обстоятельств в любом обществе, в том числе и в нашем, формируются на уровне обыденной жизни стереотипы и мифы, которые глубоко уходят в подсознание человека и часто им не осознаются. Психологи, анализируя жизнь людей в нашем обществе, выявили синдром «больного» мышления — стереотипы и мифы, которые прочно вошли в наше сознание и подсознание. Эти стереотипы и мифы формировались десятилетиями и сегодня нередко мешают нам в решении как социальных проблем, так и проблем обыденной жизни. Основные стереотипы: «вождизм» — ориентация на вождя, «лозунговое мышление», нетерпимость к противоречиям, неумение прогнозировать развитие... Эти стереотипы мешают людям спокойно и деловито разбираться в жизненных ситуациях, не впадая в крайности и в истерическое состояние, когда «все долой», а что

взамен — неизвестно.

То же самое заложено и в мифах, очень напоминающих русские народные сказки про Емелю, который лежа на печи хотел, чтобы исполнялись все его желания.

Чтобы люди могли включиться в новую жизнь, надо строить новый менталитет, преодолевая старые стереотипы и мифы в обыденном сознании. И практическая психология должна людям помочь разобраться в себе, в других людях и дать психологическую свободу человеку в повседневной жизни.

В целостной картине жизни человека можно выделить 3 основных сферы его деятельности — *трудовую, семейно-бытовую и досуговую,* связанных с удовлетворением основных потребностей жизнеобеспечения.

В сравнительном плане семейно-бытовая и досуговая сферы отличаются меньшими возможностями социального контроля, более скрытым механизмом функционирования всех тех процессов, которые связаны с интимными взаимоотношениями людей.

Трудовая деятельность — это прежде всего практическая деятельность, выполняемая человеком по определенному заданию. Труд — важное условие существования человека, его развития и благосостояния общества в целом. Основным видом трудовой деятельности является производительный труд в определенной отрасли промышленности, обычно классифицируемый как профессиональный труд. Раскрытие психологического своеобразия различных видов профессионального труда является предметом ряда социологических и психологических исследований. Исследования показывают, что на производстве человек в силу строго регламентированной должностной инструкции не может удовлетворить ряд потребностей — в заботе, эмоциональных контактах, широте общения.

Факты обыденной жизни показывают, что проблемы взрослых людей — как быть счастливым, любимым, как избежать одиночества, построить свою семью и дом связаны с социально-экономическими условиями общества и прежде всего сферой труда.

Анализ условий счастливой семейной и личной жизни позволяет выявить некоторые закономерности объективного и субъективного характера. В значительной мере благополучие в обыденной жизни зависит от личных качеств людей, их социальной зрелости, культуры поведения, чувства ответственности.

Ответственность — это та форма контроля над деятельностью человека, которую он осуществляет сам согласно принятым им нормам и правилам поведения. Общество принуждает человека быть ответственным за последствия принимаемых им решений. Степень ответственности, подотчетности и мера наказания определяются общественными институтами, государством. На каждого человека возложены моральная, правовая, экономическая ответственность, и невыполнение соответствующих законов и норм влечет за собой наказание. Субъективное принятие или непринятие, знание или незнание, например, юридических законов или правил поведения в обществе, не освобождают человека от ответственности. Угрожая наказанием, общество всегда готово привлечь нарушителя к ответственности, и эта угроза заставляет человека вырабатывать внутренние формы контроля своей деятельности. Это и есть ответственность. В конце концов она становится чертой личности, а формируется в процессе интериоризации, т. е. принятия как своих социальных ценностей, норм и правил. Ответственность предполагает осознание своих действий и их последствий. Степень осознания принимаемых решений и степень контроля над последствиями при реализации этих решений могут быть различными. Можно выделить:

Высокий уровень ответственности — ответственность является чертой личности, все принимаемые решения соотносятся с внутренней структурой ценностей, появляется чувство ответственности за принятые решения, реализованные действия и последствия этих действий для жизни.

Средний уровень ответственности — по существу, такой же, но происходит осознание только ближайших последствий предпринимаемых действий, нет чувства ответственности за стратегию поведения в жизни.

Низкий уровень ответственности — проявляется в ситуационном самоконтроле над деятельностью. Принятие ответственности, осознание последствий в отдельных моментах жизни — это не черта личности, а ответственное отношение, возникающее в отдельных актах. Оно может быть неустойчивым, временным, зависимым от настроения и обстоятельств.

Безответственность — может иметь два проявления: либо у человека нет сформированной внутренней системы ценностей, осуществляющей контроль и регуляцию деятельности, либо внутренние правила очень жестки для человека, а нормы и ценности очень высоки, он не чувствует или не считает себя способным принимать решения, брать ответственность за возможные последствия,

поскольку в случае неудачи наказание самого себя будет чрезмерно строгим. В таком случае у него формируется страх ответственности.

В психологическую структуру ответственности входят три компонента: рациональный, эмоциональный и волевой. Осознание личностью общественных потребностей и преломление их в структуре внутреннего мира может осуществляться на уровне знаний, чувств, убеждений и действий.

Человек может считать себя ответственным, чувствовать себя ответственным и действовать с позиций ответственного человека. Рационально-волевые компоненты наиболее четко характеризуются такими состояниями, как проницательность и целеустремленность. Естественно, что акт принятия ответственного решения может сопровождаться самой разнообразной гаммой эмоциональных состояний: озабоченность, напряженность, беспокойство, волнение, тревога, сосредоточенность, сомнение и т. д. Связь между деятельностью, т. е. актом принятия ответственного решения, и эмоциями взаимна: с одной стороны, ход и исход человеческой деятельности вызывают обычно те или иные чувства, с другой, — чувства человека, его эмоциональные состояния влияют на его деятельность.

Каждый человек может оказаться в ситуации, когда его действия и поступки могут причинить вред, обидеть окружающих. Это может произойти по незнанию, если у человека нет достаточной информации о ситуации или людях, его окружающих. Субъективное переживание ответственности может быть различным. Если человек не знал, он не ответственен за последствия совершенного действия, но с получением знаний о последствиях своих действий, человек либо берет на себя ответственность, либо отказывается от нее, что говорит о степени развития у него чувства ответственности. Субъективное переживание чувства ответственности может возникнуть только тогда, когда есть осознание своих действий и возможных последствий.

Существует «шкала» объема ответственности: чувство или принятие ответственности только за себя, за себя и близких, за себя и окружающих, за все в ответе. Человек, считающий себя ответственным только за себя, пытается влиять на жизненные события, которые касаются только его жизни. Эти люди выглядят независимыми, они не спрашивают советов, но и не стараются переделать окружающих, определять их действия. Однако большинство считает себя ответственными не только за себя, но и за близких — членов своей семьи, особенно детей. Родители считают, что они обязаны учить своих детей даже тогда, когда те уже выросли. Супружеские отношения, в свою очередь, тоже могут определяться мерой ответственности, которую несет каждый из партнеров. Человек, который боится брать ответственность на себя, самостоятельно принимать решения, ищет партнера, готового выполнять эту обязанность вместо него. Неудачным будет сочетание партнеров, один из которых стремится быть независимым, имеет собственную систему ценностей, а другой считает себя ответственным за принятие решений и определение жизненного пути партнера, исходя из своей системы норм и правил. Однако существуют возможности взаимодействия партнеров, когда они не навязывают друг другу своих ценностей, и в то же время остаются ответственными друг за друга. Это достигается в процессе эмпатического общения с другой личностью, когда ты временно живешь жизнью другого, оставляя в стороне свою точку зрения, ценности, свое «Я». Эмпатический способ общения, согласно К. Роджерсу, характеризуется следующим:

вхождение в личный мир другого и пребывание в нем как дома;

постоянная чувствительность к меняющимся переживаниям другого;

улавливание того, что другой сам едва осознает, без попытки вскрыть совершенно неосознаваемые чувства, так как они могут оказаться травмирующими;

сообщение ваших впечатлений о внутреннем мире другого;

спокойный взгляд на те элементы, которые волнуют или пугают вашего собеседника.

Позволяя близкому человеку самому принимать решения, не навязывая своих суждений и оценок, помогая ему осознавать переживания, можно чувствовать себя ответственным за него и позволить ему быть ответственным за тебя.

С точки зрения ответственности можно установить два типа личности — зрелая и инфантильная. Исследователи выделяют следующие психологические *характеристики зрелой личности:* развитое чувство ответственности, потребность в заботе о других людях, способность к активному участию в жизни общества и эффективному использованию своих знаний и способностей, психологическая близость с другим человеком, конструктивное решение различных жизненных проблем на пути к наиболее полной самореализации. *С субъективной стороны ответственность — это показатель свободы личности, самостоятельности,* позволяющий оставаться индивидуальностью при взаимодействии с другими людьми. *Инфантильность* определяется сохранением в психике и

поведении взрослого особенностей, присущих детскому возрасту. Это выражается в несамостоятельности решений и действий, чувстве незащищенности, пониженной критичности по отношению к себе, повышенной требовательности к заботе других о себе и т. д. Инфантильная личность либо не знает или не пытается предположить последствия своих действий, либо оправдывает себя обстоятельствами, пытаясь таким образом избежать ответственности, которая для нее совпадает с наказанием.

Возможны различные способы избегания ответственности. Например, анализируя поведение человека в толпе, многие исследователи отмечают, что чем больше людей сосредоточено в одном месте, тем слабее в каждом из них проявляется чувство ответственности. Благодаря численности возникает сознание непреодолимой силы и в то же время анонимности, толпа устанавливает свои законы — законы хаоса и стихии (толпа замещает собой в этот момент общество, государство), и человек легко утрачивает прежнюю ответственность. Избежать самостоятельного решения, а следовательно и, чувства ответственности за него можно, выразив согласие с решением группы, семьи.

Часто выполнение приказа, требований начальника, своих профессиональных или гражданских обязанностей происходит на уровне автоматизированных действий. Эти действия не считаются своими, они не контролируются с точки зрения внутренних ценностей, следовательно, человек не просчитывает возможные последствия предпринимаемых действий, не заботится об исходе дела. Э. Фромм ввел в психологию понятие «автоматического конформизма». Это механизм, с помощью которого человек перестает быть самим собой, полностью усваивает тот тип личности, который ему предлагают модели культуры, и полностью становится таким, как другие, и каким они его ожидают увидеть. Человек, который уничтожил свое индивидуальное «Я» и стал автоматом, не испытывает больше страха одиночества и бессилия. Субъективное переживание ответственности исчезает, так как все остальные ничем не отличаются от него. Ответственным за все становится общество, которое сделало человека таким, каков он есть.

Ответственность отличается от обязанности степенью внутренней осознанности. В обязанности сказывается элемент внешней принудительной силы. Ответственность можно рассматривать как частный случай проявления долга, конкретизацию его требований.

Об ответственности человека можно судить лишь по ее проявлениям в деятельности, поступках, отношении к людям, хотя конкретные социально-психологические исследования показали, что между внешне наблюдаемым поведением и ценностными установками отсутствует прямое соответствие. Таким образом, выполнение социальных норм может мало говорить об ответственности.

Структура ответственности как качества личности включает:

осознание необходимости действовать в соответствии с общественными требованиями и нормами как социальными ценностями;

осознание своей социальной ценности и общественной роли;

предвидение последствий выбора, решений, действий;

критичность и постоянный контроль за своими действиями, учет их последствий для других людей;

стремление к самоосуществлению, реализации себя в объективном мире;

самоотчет и самооценку;

готовность отвечать за свои действия;

социально ответственную деятельность.

Глава 2. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

В современном мире возросло значение эмоциональных, интимных аспектов жизни — того, что обычно называют личной жизнью человека. В условиях свободы выбора путей решения личных проблем важно учитывать не только личностные качества, но и природные особенности пола.

Можно выделить три группы проблем личной жизни современного человека:

1. Особенности психического склада мужчины и женщины. Половая дифференциация: психофизиология, поведенческие схемы, различия ценностных ориентации и установок.

2. Проблемы личной, интимной жизни (эротика, секс, любовь), личные отношения.

3. Брачно-семейные отношения, условия благополучия и стабильности семьи.

Вопросы полового диморфизма (мужчина и женщина) имеют давнюю историю изучения, как в рамках психофизиологии, так и социологических научных дисциплин. Согласно статистике, на каждые 100 девочек рождается 105 мальчиков. К 30-летнему возрасту численность мужчин и женщин

сравнивается. Но уже в возрасте 40 лет на 1000 мужчин приходится 1700 женщин, к 75 годам отмечается почти абсолютное одиночество женщин (мужчин втрое меньше).

По данным статистики, средняя продолжительность жизни мужчины меньше, чем женщины. Мужчина гораздо более уязвим для большинства болезней и чаще, чем женщина, становится жертвой несчастных случаев и войн в молодом возрасте. Женщина более жизнестойка, ее организм способен переносить длительные нагрузки и нервное напряжение, поэтому в среднем женщины живут дольше, чем мужчины. Отсюда призыв: «Берегите мужчин, помогайте им выходить из трудных психических состояний и перегрузок».

В динамике основных функций мужчины и женщины отмечены различия по ряду параметров. Так, у женщин, как правило, объем сердечной деятельности меньше, чем у мужчин, но ритм сердечных сокращений более частый. Энергетическая потребность в калориях у мужчин во всех возрастных периодах выше: в 18-20 лет мужчине требуется 41 калория, женщине — 38; в 40-50 лет — соответственно 38, 5 и 36, 0 и так вплоть до 70-80 лет, когда уровень одинаков — 33,5 и 33,0 калории соответственно.

Важно отметить, что женскому организму присущ высокий уровень саморегуляции, что и обеспечивает в значительной мере ее большее долголетие.

В обыденном сознании утвердились понятия «слабый» и «сильный» пол, где превалируют личностные характеристики: аккуратность, усидчивость, исполнительность женщины противопоставляют смелости, ответственности при принятии решений, предвидении событий у мужчин.

Быстрота реакции на различные ситуации в профессиональной и семейно-бытовой деятельности у женщин ниже, чем у мужчин, что объясняется повышенной эмоциональностью, тревожностью женщин.

Одним из видов человеческой любви является любовь «родители-дети». Ребенок с самого раннего детства ощущает *безусловный* характер любви матери к нему: *«Я любим, потому что я есть».* Эту любовь не нужно заслуживать, добывать, ею нельзя управлять. В 8-10 лет к ребенку приходит осознание того, что можно быть любимым и за то, чем ты являешься, что нужно что-то давать, чтобы заслужить любовь. Отцовская любовь условна: *«Люблю тебя, потому что оправдываешь мои ожидания, выполняешь свой долг, потому что похож на меня».* Центр тяжести отношений с возрастом переходит от матери к отцу. Мать — это «дом», из которого человек выходит, натура (природа), глубина, океан. Отец репрезентирует мир мысли, предметов, которые являются делом рук людских, он учит ребенка дороге в мир.

Формула детской любви может быть выражена следующим образом: *«Люблю, потому что любим»,* взрослой любви: *«Любим, потому что люблю»,* незрелой любви, т. е. любви незрелой человеческой личности: *«Люблю тебя, потому что ты мне нужен»,* зрелой любви: *«Ты мне нужен, потому что тебя люблю».* В выражении *«Люблю тебя»* должно заключаться: *«Люблю в тебе всех, люблю мир, люблю в тебе самого себя».*

Основой всех типов любви Фромм считает братскую любовь, сущностью которой является чувство общности, равенства, похожести с другим человеком. *«Если вижу в другом человеке то, что лежит на самой поверхности, то вижу только то, что нас разделяет, отличает. Если же проникну в самую его глубь, то увижу нашу похожесть, факт нашего братства».*

Любовь матери заключается не только в том, чтобы выкормить ребенка, но и в том, чтобы научить любить жизнь: давать не только «молоко», но и «мед», а для этого сама мать должна быть счастливым человеком — должна уметь любить и ценить жизнь. Влюбленность матери в жизнь или, наоборот, ее тревога *прямо* передаются ребенку, считает Фромм, и подчеркивает, что среди взрослых и детей без труда можно различить тех, кто получал одно «молоко», от тех, кто получал «молоко и мед».

Человек испытывает потребность быть творцом чего-то, а не игрушкой в чьих-то руках. Эту потребность женщина-мать легко реализует в ребенке, мужчина же должен «рожать» идеи и вещи.

Кроме того, Фромм развивает чрезвычайно важную мысль о том, что в истинной любви содержится и компонент любви к себе самому, к своему «Я»: формулу «люби ближнего как самого себя» он трактует следующим образом: если можешь любить самого себя, то можешь любить и других, и наоборот. Он высказывает неожиданное на первый взгляд суждение о том, что эгоизм и любовь к самому себе — вещи друг другу противоречащие.

Пьеро Ферручи в книге «Кем мы можем быть» предложил несколько упражнений для развития определенных качеств и чувств человека. Мы предлагаем выполнить некоторые из них по ходу нашего размышления о личной жизни и психическом здоровье.

Измерения любви

1. Представьте закрытую дверь. На двери написано: «Любовь». Дверь открывается в мир любви, и за ней можно встретить разных людей, различные предметы, воспоминания, ситуации и состояния сознания. Некоторое время потратьте на живое представление двери и надписи.

2. Теперь откройте дверь, пусть возникнут первые спонтанные впечатления. Не загадывайте наперед, что это должно быть. Эти впечатления могут прийти в разной форме — образ, телесное ощущение, чувство, звук, запах и т. д.

3. Постепенно привыкайте к миру за дверью, изучайте его. Ваша задача состоит из двух пунктов:

все, что вы обнаружили, воспринимайте без оценок и суждений, без интерпретации; не гоните от себя образы, а посвятите каждому из них некоторое время. Дайте образу возможность развернуться;

поймите, что образ — одно из великого множества проявлений любви. Скажите себе: «Это тоже живет в мире любви».

Затем переходите к другому образу.

4. Выйдите и закройте дверь. Заканчивая упражнение, подумайте об образах, пришедших к вам. Вам, возможно, захочется представить их смысл и связь с любовью, со всей жизнью. Для дальнейшего инсайта можно записать свои переживания или зарисовать свои представления.

Отношения

Это упражнение может освежить ваш взгляд на наиболее значимые взаимоотношения.

Скорость протекания умственных процессов и принятия решения у мужчин выше, чем у женщин. Различается и структура интеллекта. Мужская логика связана с более рациональной оценкой сути событий и фактов действительности. Мужчина спокойнее анализирует объективные данные и лишь затем делает выводы, принимает решение. Мужчины рациональны, логичны и расчетливы. Женщины, обладая интуицией, оценивают целостно значимость происходящих в их жизни изменений реальности. Женская логика характеризуется интуитивностью, ситуативностью, ассоциативностью и эмоциональностью. Говорят, что мужчина живет умом, а женщина — эмоциями.

Круг интересов мужчин чаще всего замыкается на работе, политике и спорте, тогда как в жизни женщины большее место занимают духовная пища и личная жизнь.

Женщине больше всего нравится оценка ее внешности и эмоциональности, внимание к новому наряду, прическе, настроению. Мужчинам же приятнее оценка их интеллекта и скорости, оригинальности принимаемых решений. Например: никто не смог додуматься, а ты это сделал, вот какой у тебя острый и находчивый ум.

Итак, различия между мужчиной и женщиной весьма существенны и разнообразны. Их нельзя игнорировать, их надо учитывать, отчетливо понимать — ум, чувства, опыт, отношение к миру — все у мужчин и женщин имеет существенные различия. Эти различия дают возможность дополнить достоинства друг друга и нивелировать недостатки. Гармония этих взаимоотношений создается усилиями двоих. По ряду исследований, именно взаимопонимание является важнейшей ценностью современных мужчины и женщины.

Данные исследований показали, что до XX века образ мужчины и женщины был строго дифференцирован: *«мужественность»* — агрессивность, рациональность, соперничество; *«женственность»* — эмоциональность, забота о других, мягкость.

За последнее столетие женщины во многом «догнали» мужчин по ряду позиций в социуме, и понятие «женственность» видоизменилось. Сексуальная революция на Западе «эмансипировала» женщин, личность современной женщины, сохранив присущие ей эмоциональность, стремление к живому и разнообразному общению, потребность в постоянном подтверждении своей нужности и значимости для близких, приобрела новые качества.

Женщина проявляет твердость и решительность, смелость, реализм и практичность, стремление к роли лидера. Она обладает разнообразными потребностями — от стремления к социальной и профессиональной значимости до желания быть привлекательной женщиной, женой, матерью. Реализация этих потребностей сопряжена с физическими и психологическими нагрузками, временными затратами. Часто женщина строит модель своего поведения в обществе, ориентируясь на мужскую модель.

Вторая группа проблем — проблемы личной, интимной жизни мужчин и женщин. Можно утверждать, что и здесь «каждому свое», ибо эта деликатная сфера жизни определяется культурой чувств, поступков двоих (intimus — самый глубокий, внутренний, сокровенный). *Интимный,* по В. И. Далю, — близкий, тесный, задушевный, искренний. *Интимность* — понятие скорее психологическое, чем физиологическое. Она заключается в определенной взаимной «установке», или «направленности» партнеров общения.

Главные ее особенности были выделены психологом А. Добровичем в книге «Общение: наука и искусство». *Первое.* Вы чувствуете и даете почувствовать партнеру, что для вас он — сейчас и в обозримом будущем — самый главный, самый привлекательный, самый желанный человек. *Второе.* Вам хочется дать этому человеку радость, а если невозможно, то близкие отношения не в радость и вам самому. Его страдание уничтожает вашу радость, его наслаждение — удваивает. *Третье.* Вы сознаете — и даете понять партнеру, — что вам не надо стыдиться друг друга ни в чем; в любых своих проявлениях партнер остается мил и дорог вам, и верится, что и вы ему. *Четвертое.* Вы оба знаете, что ваши отношения заключают в себе тайну, которой никогда не коснется другой человек.

Известный американский психотерапевт Эрик Берн писал, что главное, к чему стремятся люди в своих отношениях, — истинная человеческая близость и потребность в признании.

Ядром интимной жизни как мужчины, так и женщины является *любовь.* Чувство любви связано с открытием другого человека, устремленностью на него. В поэзии — это космическая сила, подобная силе тяготения. В понятие половой любви вкладывают индивидуализированное и избирательное чувство, связанное с эротическими установками.

Эротика (eros, греч. — любовь, страсть) в широком смысле — совокупность всего, что связано с половой любовью, в более узком смысле — психологические аспекты сексуальности, ее развития и проявлений в общении, моде, искусстве.

Секс (sex, франц. — пол) — совокупность реакций, переживаний, поступков, связанных с проявлением и удовлетворением полового влечения.

Стремление к сексуальному сближению — *либидо* — зависит от особенностей представителя пола, его развития на определенной возрастной фазе жизни.

Можно отметить, что ребенок даже первых месяцев жизни не бывает сексуально нейтральным. С возрастом непроизвольные сексуальные реакции и переживания совершенствуются и из неосознанных переходят в сферу сознания. Проявление тяги к обнаженному телу, реакция на движение и выражение глаз, голоса, инстинкт «захвата» формируют определенный эротический настрой. В дальнейшем различия эрогенности ощущений у мужчины и женщины известны — так, у мужчины преобладают зрение и осязание, у женщины — слух. «Мужчина любит глазами, а женщина ушами».

Отношения мужчины и женщины сложны и противоречивы, но можно отметить, что их культура облагораживает обоих и придает утонченность женщине.

В современном мире как никогда возросла ценность эмоционального общения. Это связано с тем, что каждый человек сознательно или интуитивно пытается найти поддержку, защиту в другом. У молодежи это просматривается в лозунге: «Полюби меня!» и часто связано с ранней сексуальностью, поиском любви в «голом» сексе.

Любовь заложена в каждом из нас, она не связана ни с образованностью, ни даже со знаниями и возрастом. Но важно отличать любовь от влюбленности, эротического влечения. По мнению многих известных ученых, любовь — это утверждение неповторимости существования другого человека. Чувство любви связано с отдаванием, а не потреблением. Благо любимого, ответственность за партнера — основной лейтмотив этого глубокого чувства.

Влюбленность также сильное, всепоглощающее подчас чувство, но не всегда зрелое. Влюбленный человек испытывает сильное эротическое влечение, симпатию к другому, но главное в этом — он сам, его радость, а не партнера.

Когда человек любит и теряет любимого, он часто теряет смысл жизни, а при влюбленности возможны частые смены партнера без ущерба для собственной психики.

В поведении любого человека есть пассивные и активные проявления. Чувство любви всегда активно, но не агрессивно, без требования доказательства от другого «вечной» любви.

Для большинства проблема любви в том, чтобы *быть любимым,* а не в том, чтобы *любить* или уметь любить. То есть для большинства людей проблема любви — это проблема *объекта,* а не проблема *способностей,* способности любить. Одной из причин этого, по мнению Фромма, является быстрая переоценка ценностей в наше время: объект любви быстро меняется, поэтому в сознании человека

доминируют поиски объекта, а не что-либо иное. Еще одна причина «объектности», а не «функциональности» любви заключается в том, что для многих людей человеческие отношения основываются на обмене, «купле-продаже» ценностей. Это переносится и на сферу личной жизни: объект должен быть желаем с точки зрения общепринятых ценностей и хотеть меня, т. е. мои ценности (предложения) должны в его глазах быть достойно обменены на его ценности. И последнее, мы часто смешиваем начальное чувство влюбленности с постоянным состоянием любви, «оставанием» в любви. Начальное чувство возникает из-за новизны психологического и физического единения, ухода из одиночества, от предыдущей «нелюбви», но это быстро проходит, если это единственное, что вас соединяло.

Фромм считает, что любовь — это разрешение проблемы человеческого существования. Человек ушел из животного царства, и хотя окончательно от него не оторвался, пути назад ему нет. Животная гармония безвозвратно утрачена, и двигаться можно только вперед, к поискам новой гармонии на путях развития разума. С момента рождения человек оказывается вырван из очерченной инстинктами ситуации и брошен в неопределенную ситуацию, ненадежную и открытую. У человека появляется чувство отделенности своего «Я» от остального мира — об этом писал еще Фрейд. Это чувство может переходить и в чувство отчужденности, которое сопровождается страхом, тревогой, чувством стыда или вины. То есть, осознание человеком своей отделенности, одиночества без воссоединения с людьми посредством любви является источником стыда, чувства вины и тревоги. *Наиглубочайшей потребностью человека является преодоление своего одиночества, уход от видения своей отделенности.* Ситуация отделенности существовала во все времена, это «наичеловечнейшая» ситуация. Многие культовые обряды Фромм рассматривает как средство слияния человека с группой, что на некоторое время редуцирует его страх. Сексуальный акт также на некоторое время решает эту проблему, но если он не сопровождается чувством любви, то после него чувство вины может даже усиливаться. В целом, считает Фромм, люди в действительности гораздо больше *хотят* принадлежать к группе, нежели принуждаются к этому. В то же время человек должен и всегда имеет возможность осознавать свою индивидуальность, неповторимость; равенство — необходимое условие развития индивидуальности. С эмансипацией женщин, отмечает Фромм, уничтожается разница в полах, а с ней уходит и эротическая любовь, основанная на этой разнице. Способность к любви, понимаемой как альтруистический акт, предполагает определенную зрелость личности человека: он должен преодолеть зависимость, всемогущество нарциссизма, потребность «получать», поверить в свои человеческие силы. Чем больше не хватает ему зрелости, тем сильнее пугает его необходимость посвятить себя другому, которой требует любовь. *Любовь — это «забота, чувство ответственности, уважение и познание».*

Различие взглядов Фрейда и Фромма на сущность любви заключается в следующем: Фрейд считал любовь сублимированной формой сексуального инстинкта, Фромм же считал, что сексуальный инстинкт является лишь одним из проявлений потребности в любви и соединении, которые всегда присущи человеку из-за экзистенциальной ситуации одиночества.

Мужские и женские черты характера по-разному проявляются в любви. При ослаблении мужских черт характера мужчина может их компенсировать подчеркиванием мужской роли в области пола: характерным примером является дон-жуанство. Когда поражение мужественности носит более глубокий характер, оно может принимать садистские черты: применение силы как главного заменителя мужественности. При ослаблении женского начала могут возникать мазохистские или агрессивные тенденции в любовном поведении.

1. Напишите на листе имена тех, к кому вы относитесь с особой серьезностью.

2. На большом листе изобразите простую фигуру: в центре — вы. Пять точек снаружи — это пять человек, отношениям с которыми вы придаете большое значение. В пространстве между центральной и каждой из пяти точек сделайте свободный рисунок, отражающий характер вашего отношения к этому человеку. Вы можете изобразить то, что вам понравилось, не заботясь о мастерстве. Сделайте это для каждого из пяти отношений.

3. Когда закончите рисовать, запишите любое соображение, которое вам придет в голову по поводу ваших отношений, чтобы иметь и визуальный, и словесный портрет вашего фактического отношения к этим людям. Из основания каждого отношения может возникнуть решение и, может быть, план позитивного изменения данного отношения.

Осознание любви

1. Вспомните время, когда вы были охвачены любовью. Не только подумайте о ней, но в своем представлении переживите ее заново, как если бы это происходило сейчас. Испытайте все до мелочей — обстановку, звуки, эмоции, мысли и т. д.

2. Несмотря на то, что это — событие прошлого, поймите, что качество любви, вновь ожившей, не подчинено времени.

3. Теперь, воссоздавая свое понимание этого качества любви, испытайте все другие моменты охватывающего вас чувства, переживайте — даже если это непродолжительный и смутный опыт — качество любви в его чистейшем виде. Или, по крайней мере, представьте, по возможности более полно, чему любовь подобна.

4. Теперь пусть возникший образ символизирует эту вашу любовь. Это может быть все, что угодно — пейзаж, человек, абстрактный образ и т. д. Удерживайте этот образ и представьте, что он вам что-то сообщает, в вербальной форме или невербальной, касающееся вас или любви вообще. Откройтесь ему.

5. В конце запишите то, что вы пережили в упражнении.

Социально-психологические исследования показали, что можно составить определенный «портрет» привлекательности мужчин и женщин в их взаимоотношениях.

Положительные качества женщин, привлекающие мужчин: женственность, скромность, деликатность, благоразумие, преданность, честность, чуткость, сострадание, трудолюбие.

Отрицательные качества женщин, которые отталкивают современных мужчин: лживость, мелочность, вульгарность, зависимость, крикливость, легкомыслие, кривляние, черствость.

У женщин портрет привлекательного мужчины составлен из таких качеств: физически развит, аккуратный, всесторонне развит, интеллигентен. Примеры высказываний женщин: «Мне нужен друг, добрый по натуре», «Я вытерплю все, если полюблю. Но измену не смогу простить».

Требования как у мужчин, так и женщин понятны, поскольку качества предполагают чувство и учет в своем поведении оттенков межличностных отношений. Ведь женственность (мужественность), заботливость, доброта важны всегда и при знакомстве, и в дружбе, и в супружестве. Так, знакомство — первый шаг к общению мужчины и женщины. Перерастет ли знакомство в более глубокое чувство — во многом зависит от впечатления первой встречи (например, первым называет имя обязательно юноша, мужчина). Если знакомство состоялось — мужчина может предложить встретиться женщине. Дружба, интерес, а затем и любовь возникают тогда, когда оба ориентируются на сходные ценности. В ситуации выбора интимного партнера принимают на себя ответственность за любимого, за его судьбу. При этом важно учитывать определенные закономерности формирования моделей будущих семейных отношений, прежде всего, у юноши и девушки.

Существует определенная взаимосвязь личностных особенностей мужчины и женщины со спецификой межличностного общения и ролевыми установками в сфере брачно-семейного взаимодействия.

Исследования петербургских ученых показали, что ориентация девушек на романтическую мечтательность связана с интенсивным общением с друзьями, с отрицательной установкой на собственную роль «хозяйки дома» в будущей семье.

Чем большее значение придается интимным отношениям в семейной жизни, тем больше ориентация на внешнюю привлекательность как себя, так и партнера (модный стиль одежды, косметика, украшения).

Для модели выбора мужчин характерно следующее: чем эмоциональнее и чувствительнее юноша, тем более значимы для него общность интересов, досуг с будущей женой.

Мужчины, стремящиеся к объективной оценке социальной действительности, самокритичности своих действий, характеризуются высоким уровнем личной ответственности, ориентацией на активную жизненную позицию свою и будущей жены.

Ролевые ожидания мужчин демонстрируют традиционное «мужское» представление о роли жены, которая должна создавать эмоционально-психологический климат в семье (функция семейного психотерапевта), воспитывать детей, быть хозяйкой дома и ... модно и красиво одеваться. Профессиональная занятость жены возможна, но не обязательна.

Важнейшим фактором рассогласования ролевых ожиданий мужчин и женщин по отношению друг к другу является социально-экономическая самостоятельность современной женщины, ее активная роль в обществе, что сформировало совершенно новый тип ее личности — отсюда и проблемы, сложности взаимодействия мужчин и женщин.

Третья группа проблем личной жизни — брачно-семейные отношения, условия благополучия и

стабильности семьи.

Реально существуют три типа семьи: патриархально-модернизированный, детоцентрический и супружеский. Наиболее распространенными стали детоцентрическая и супружеская семья.

Детоцентрическая семья характеризуется развитой системой моральной, психологической и материальной опеки старшим поколением младшего.

Супружеская семья акцентирует внимание на личном аспекте взаимодействия прежде всего самих супругов. Семья такого типа создает условия «приватизации себя», успешности личной истории каждого его члена — как супругов, так и детей.

В современной семье отмечена общая ориентация на индивидуализацию и персонализацию отношений. Эта особенность связана с процессами как субъективного, так и объективного характера, что выявляется с помощью механизма пересечения линий «интимности-автономности» в семье.

Выявление духовно-нравственного потенциала семьи связано прежде всего с оценкой уровня супружеского взаимодействия.

Супружеские отношения являются сложным типом межличностных отношений и включают не только морально-нравственные аспекты, но и сексуально-эротические, бытовые, экономические. Важно отметить, что стабильность супружества зависит от степени согласованности семейных ценностей мужа и жены, единства взглядов на выполняемые роли при реализации основных функций семьи.

Брачно-семейные отношения являются социальной формой отношений между мужем и женой. Общество, государство упорядочивают и санкционируют их совместную жизнь, права и обязанности. Имеющиеся данные о добрачном поведении мужчин и женщин, их ориентации в семейном плане (ролевые ожидания супружества) показали, что среди мотивов ухаживания вступление в брак оказалось на 11-м месте, а на 1-м — любовь, что свидетельствует о достаточно строгом подходе к выбору брачного партнера. Прежде всего, брак потерял монополию на удовлетворение сексуальной потребности. Факты добрачных связей показали, что с 1969 по 1985 г. в 2,5 раза выросло зачатие детей до брака (до 75% в 1985 г. по сравнению с 20% в 1965 г.).

Супружество связано с созданием прежде всего семьи, малой социальной группы, включающей не только отношения между мужем и женой, но и детьми, родственниками.

Современная семья развивается в условиях перехода от патриархальной (многопоколенной), где хозяйственные функции были основными, к семье, где процессы консолидации, взаимопонимания служат не только быту и воспитанию детей, но и созданию психологического комфорта для взрослых.

Высокий уровень разводов, неустойчивость семьи, особенно молодой, обусловили создание многочисленных служб помощи семье. Психологические особенности супругов, соотношение идеала и реальных портретов мужа и жены стали предметом ряда опросов и тестовых исследований.

Благополучие и стабильность брака и семьи — одна из важнейших проблем современного общества. Данные ряда исследований позволяют выделить ряд условий стабильности брачно-семейных отношений:

1. Взаимопонимание, единство духовных ценностей.
2. Устойчивые чувства любви, симпатии и взаимоуважения супругов.
3. Супружеская совместимость (характер, бытовые установки, круг интересов).
4. Наличие детей в семье.
5. Материальная обеспеченность, комфортные жилищные условия.

Из представленного перечня видно, что при всей важности экономических условий гораздо большее влияние на брак оказывают психологические факторы — совместимость супругов, единство их духовных, культурных ориентации.

Для супружеской совместимости необходимы интимно-сексуальная, личностная и духовная близость супругов, автономия. Супружескую интимность можно представить в виде симпатии, расположенности, признательности и эротической привязанности.

Наука, изучающая сексуальное поведение и мотивацию, называется *сексологией.* На Западе широкое распространение получила секстерапия — направление парной (супружеской) психотерапии сексуальных расстройств, в основе которого лежат бихевиористические ориентации.

Сексология рассматривает проблему сексуальной совместимости и сексуальных расстройств. Сексуальную совместимость можно рассматривать как соответствие сексуального поведения партнеров, на которое оказывают влияние уровень общей и сексуальной культуры, отношение к оценке своей сексуальности, личностные особенности, стереотипы мужественности и женственности, наличие соответствующих физиологических сексуальных реакций.

Наверное, многие испытывали трудности в сексуальных отношениях и пытались сами либо с чьей-то помощью с ними справиться. Согласно исследованиям, первый неудачный сексуальный опыт может стать причиной желания доказать себе, что с другим партнером, в другой ситуации все будет по-другому. Таким образом, целью сексуальных отношений становится не любовь, не желание стать ближе к другому человеку, не даже просто получение удовольствия, а необходимость доказать свою состоятельность и не потерпеть неудачу. При такой установке одна неудача может привести к функциональному расстройству. Отсюда следует вывод о важности в интимных отношениях эмоционального настроя и мотивации. Причиной функциональных расстройств являются психологические факторы. Основные из них: отрицательные эмоциональные переживания (страх, чувство вины); неприятные события, связанные с предшествующей половой активностью; отрицательное влияние семьи, характер воспитания в детстве; психические травмы в сексуальной области, полученные в детстве от увиденного или услышанного; проблемы партнерства, наличие конфликтов; особенности характера (склонность к тревожности, самоанализу, чувство собственной неполноценности); ситуационные факторы (отсутствие возможности полной изоляции, страх перед возможностью возникновения беременности и др.).

Перечисленные факторы часто становятся причиной сексуальной нечувствительности либо болезненных переживаний, связанных с сексуальной ролью. Положительные эмоциональные переживания увеличивают шансы получения удовольствия и вероятность того, что функциональных сексуальных нарушений не будет. Наряду с требованиями такта, терпеливости, внимательности к собственным ощущениям и ощущениям партнера, существуют половые и личностные особенности, влияющие на поведение партнера, которые необходимо учитывать. У женщин — это черезмерная стеснительность и запреты, привычка сопротивляться партнеру, пассивность и др. Основные проблемы возникают у женщин, которым необходимо больше времени для достижения оргазма, чем партнеру. Для женщин более важен период ласк и «любовной игры». У мужчин со склонностью к самоанализу проблемой может стать неправильное поведение партнерши: тенденция унизить партнера, опасение потерять независимость, критика и обвинения.

Многие исследователи считают, что сексуальные отношения находятся на одном из первых мест в перечне условий сохранения семьи. Терапия функциональных сексуальных расстройств часто проводится параллельно с супружеской терапией, которая тоже ориентирована на супружескую пару и ее проблемы, но акцент переносится на преодоление конфликтов, кризисных ситуаций, достижение гармоничных взаимоотношений, обеспечение взаимного удовлетворения потребностей. Одним из основных понятий супружеской терапии является индивидуальный договор, который предполагает, что каждый из партнеров, вступающих в длительные отношения, имеет определенные надежды и дает обещания, т. е. каждый предполагает что-либо дать и что-то получить взамен. Соглашение может быть: сознательным и вербализованным, сознательным и невербализованным, неосознанным. Договор может касаться всех аспектов совместной жизни: успешного продвижения по службе, физического состояния здоровья, секса, проведения свободного времени, денег, детей и др. Если ожидания партнеров по любому из этих аспектов различны, то они могут послужить причиной возникновения конфликтов. Муж, например, может ожидать от жены послушания, заботы о нем. Жена, в свою очередь, ожидает от него романтической любви, помощи в ведении домашнего хозяйства. Вследствие того, что каждый из них ведет себя иначе, чем от него ожидают, возникают ощущение обмана и чувство беспокойства. Сознательный и вербализованный супружеский договор наиболее управляем, так как у партнеров есть возможность прийти к соглашению, и он исключает возможность существования неоправданных ожиданий.

Многие исследователи говорят о влиянии родительской модели в формировании отношений в семье. Ребенок учится у родителя того же пола мужской/женской роли; образ родителя противоположного пола оказывает существенное влияние на выбор партнера по супружеству. В качестве других факторов выделяют: влияние модели брата и сестры; внешние влияния (вне семьи); врожденные характерологические особенности каждого из супругов.

Согласно модели брата и сестры происходит перенос связей, существовавших в родительской семье между братьями и сестрами, на своего партнера. Роль определяется положением (порядок и пол) среди братьев и сестер. Удачным считается такое сочетание, когда роли супругов дополняют друг друга. Например, муж был старшим братом сестры, а жена имела старшего брата, либо наоборот. Но удовлетворение в супружестве будет только в том случае, если партнеры были удовлетворены своим положением в родительской семье, иначе такое сочетание может вызвать проигрывание детских

конфликтов и напряженностей. Разногласия и противоречия могут возникнуть в семье, где и муж и жена были старшими среди братьев и сестер. В таком случае они оба претендуют на главенствующую роль и плохо сотрудничают друг с другом. Но это еще не значит, что они не могут жить в мире и согласии. Они могут построить свою жизнь так, чтобы не соприкасаться в сферах влияния, например, работа в разных областях, свобода в личной жизни, параллельное воспитание детей.

Большое внимание в супружеской терапии уделяется личностным особенностям партнеров, их влиянию на поведение в браке, их сочетаемости. Существует следующая классификация типов личности с точки зрения реакции супругов:

1. Партнер, ориентированный на равноправие: ожидает равных прав и равных обязанностей.

2. Романтический партнер: ожидает душевного согласия, мечтает о крепкой любви, важное значение для него имеют сентиментальные символы.

3. Родительский партнер: с удовольствием заботится о другом, воспитывает его, когда другой занимает детскую позицию.

4. Детский партнер: привносит в супружество некоторую спонтанность, непосредственность и радость, но одновременно приобретает власть над другим путем проявления слабости и беспомощности.

5. Рациональный партнер: следит за проявлением эмоций, точно соблюдает права и обязанности. Ответственен, трезв в оценках. Хорошо приспосабливается к жизни несмотря на то, что партнер не ведет себя таким же образом. Может ошибаться относительно чувств своего партнера.

6. Товарищеский партнер: хочет быть сотоварищем и ищет для себя спутника, с которым мог бы разделить повседневные заботы, прожить жизнь. Не претендует на романтическую любовь и принимает как неизбежное обычные тяготы жизни.

7. Независимый партнер: сохраняет в браке определенную дистанцию по отношению к партнеру. Стремится избежать излишней интимности в отношениях и хочет, чтобы партнер относился с уважением к этим его требованиям.

Проблемы брачно-семейных отношений связаны и с умением супругов преодолевать кризисные ситуации в семье.

Объективные процессы развития взаимодействия супругов связаны с кризисными моментами. Первый из них — первые 1-2 года семейной жизни, которые обычно обозначают как «кризис идеалов», крушение иллюзий добрачного периода.

Второй кризис отношений приходится на время рождения ребенка. Перестройка бюджета семьи, увеличение семейно-бытовых нагрузок требуют от супругов готовности сообща находить оптимальный выход из возникших трудностей.

Третий кризисный период в отношениях — уход взрослых детей из семьи. Обычно супружеские отношения в таких случаях нарушаются в детоцентрической семье. Зацикленность супругов только на родительских обязанностях при уходе взрослых детей из семьи приводит к тому, что супруги переживают чувство опустошения и своеобразного «одиночества вдвоем».

Преодоление кризисных периодов в семейном взаимодействии не должно идти по неверному пути бесплодных «разборок», оскорблений. Следует справедливо отнестись к инициатору или причине конфликта, спокойно и терпеливо найти средства снятия возникшего напряжения. Более того, снятие конфликта в дальнейшем улучшает отношения, увеличивает близость и согласие супругов.

В целом, как показали многочисленные опросы горожан, в нашем социально напряженном мире семья, любовь супругов — «единственное убежище», «единственное место, где я нужен», «жизнь и счастье», «источник веры, надежды и оптимизма» — именно такие оценки даны 97% респондентов (1992 г.).

Вирджиния Сатир в книге «Как строить себя и свою семью» дает несколько полезных советов по организации отношений в семье. Вот они. Каждый член семьи:

должен иметь свое жизненное пространство;

должен помнить о необходимости уважительного отношения к другому;

влияет на остальных и сам подвержен влиянию других;

может оказаться в центре воздействия со стороны других членов. Это все в порядке вещей. Важно не избегать этих воздействий, а научиться управлять ими;

выполняет несколько ролей в семье (жена, мать, бабушка и т. д.).

А «шесть смертных грехов» могут свести радость совместной жизни на нет:

1. Когда вы ждете слишком многого от партнера, делая его ответственным за собственное счастье.

2. Неправильно относитесь к сексуальности партнера.

3. Завидуете успехам партнера.

4. Несерьезно относитесь к заботам и проблемам партнера.

5. Забывчивостью и пренебрежительным отношением даете понять партнеру: ты уже не очень много для меня значишь.

6. Даете понять партнеру: ты больше меня не привлекаешь.

Глава 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ

В наше время «кризис», «стресс», «напряженность» и т. п. очень часто употребляемые и актуальные слова. Всем понятно, что они относятся к некоторым особым моментам в жизни, которые могут приводить к печальному исходу. Поэтому бытует мнение, что их надо избегать и с ними надо бороться. Однако это не так, и при ближайшем рассмотрении становится понятным почему. Мы ограничимся таким явлением, как психологический кризис.

Каждый человек, отдает он себе в этом отчет или нет, имеет некое содержательное психологическое «ядро» — смысл жизни. Активность человека реализуется через многочисленные интеллектуальные, эмоциональные, мотивационные, волевые и др. механизмы. Каждым своим действием и поступком он как бы говорит себе: «А я вот такой». Психологический кризис — это невозможность осуществлять цикл воплощения себя, свой жизненный замысел. При этом нет нарушений функций мозга, человек практически здоров. Он может конечно, заболеть, у него может возникнуть, например, невроз, но не в этом суть. Внешние обстоятельства дают возможности, при которых человек может действовать, как и раньше. Но развивать прежнюю активность он уже не может по внутренним психологическим причинам, он как бы утратил понимание и чувство, что ему это нужно. Такое состояние сопровождается интенсивными, часто отрицательными по окраске эмоциями. Возможны трудно поправимые, тяжелые и даже трагические поступки, человек может заболеть, оказаться психологически травмированным на всю жизнь. Но возможны и прямо противоположные последствия: человек может стать более зрелым, собранным, добрым, человечным, сильным, смелым и мудрым — «вырасти», подняться на новую ступень в своем развитии.

Человек в течение своей жизни не один раз переживает психологические кризисы. Выделяют различные виды кризисов в зависимости от причины: кризисы отрыва от семьи, ухода на пенсию, резкой смены профессии, изменения (понижения или резкого повышения) социального статуса. Грубо можно выделить кризисы: возрастные, по соматическим основаниям (болезнь), социально-статусные (или ролевые) и внутреннего роста.

С возрастом изменяются возможности и внутренние состояния. Человек вдруг осознает, что он уже взрослый, и ему можно то, чего нельзя было вчера; он отец ребенка, глава семьи и от него зависит судьба жены и детей. Или — умирает близкий человек, и оказывается — он значил так много, что жизнь без него бессмысленна.

Весьма отчетливо психологическая суть кризиса выступает при кризисе достижения (успеха). Человек стремится стать олимпийским чемпионом. Вся жизнь с раннего детства расписана по минутам: тренировки, режим питания и т. п. Родители подчиняют свою жизнь той же задаче — ребенок будет чемпионом! В 24 года он стоит на пьедестале, звучит гимн, он — олимпийский чемпион. А когда отгремели литавры победы, в тишине возник вопрос: а что дальше? И оказалось, что ответа нет. Возник тяжелый кризис: дальше неинтересно, все интересное позади, а впереди много, много пустых дней — зачем они, непонятно.

Итак, кризисы — явление закономерное и необходимое для роста личности. Основной вопрос в том, чтобы суметь выйти из кризиса достойно и более зрелым, сильным, чем раньше. Перед каждым человеком всегда стоит вопрос об *ответственности за себя:* как «вписаться» в жизнь, как распорядиться тем, что заложено в тебе природой, родителями и усвоенной культурой, как организовать свое внутреннее «хозяйство», в том числе и наиболее тонкое — психологическое, особенно, когда нужно как бы умереть и родиться в новом обличьи, пройдя психологический кризис. Прежде чем говорить о течении кризисов, логично остановиться на их типах в зависимости от тех психологических механизмов, которые испытывают максимальные напряжения. Известно, что психологические процессы, которые мы вслед за Ф. Е. Василюком будем называть переживанием, имеют свои внутренние цели. Их четыре: 1. Испытать сейчас («здесь и теперь») удовлетворение. 2. Реализовать какую-то деятельность соответственно какому-то мотиву. 3. Обеспечить упорядоченность

своего внутреннего мира. 4. Обеспечить личностный рост — прогресс личностной структуры — стать психологически совершеннее. Осуществление совокупности этих целей — в реализации психической жизни. Невозможность реализации любой из них приводит к разным видам психологических кризисов.

Первый тип кризиса связан с *кризисом удовольствия* и часто включает как разрешающий механизм психологическую защиту. Если для человека на каком-то этапе и в каких-то обстоятельствах чрезвычайно важно пережить чувство удовлетворения, и ему становятся в тягость негативные переживания, то любая трудность воспринимается как трагедия. У него возникает душевная боль, ощущение катастрофы. Тогда включаются механизмы психологической защиты, суть которых — искажение реальности. Человек как бы не видит и не слышит, что происходит в действительности. Смысл происходящего блокируется для сознания. Человек не допускает для себя осознание происходящего. Сознание прибегает к ряду уловок: подмене содержания, забыванию существенного, внушению, что это — ерунда, толкованию совсем в другой плоскости, приписыванию ведущей роли другим людям и обстоятельствам и т. п. Рационализация (удобное объяснение), девальвация (а виноград-то зелен), проекция (это не я — это он такой) и, наконец, вытеснение из сознания намеренно-ненамеренное, честное забывание неприятных обстоятельств — типичные варианты психологической защиты — включения механизмов искажения реальности. Когда на человека «сваливаются» грозные обстоятельства, ему становится настолько тяжело, что он как бы замирает и отстраняется. Не принимает и не допускает, что это происходит с ним, именно с ним. Эта фаза неприятия характерна для реакции на экстремальные факторы. Биологически это оправдано. У животных многих видов реакция каталептической неподвижности при опасности (прикинуться мертвым) распространена. Нечто подобное, но без внешних выражений происходит в этой фазе и с человеком. Рациональный смысл — авось пронесет. Здесь психика защищается от непосильных переживаний. К сожалению, этот тип реакции у многих людей возникает на значительно менее сильную стимуляцию. Человек включает фильтры и не видит неприятного, в том числе своих дурных поступков, которые он видеть не хочет. В самосознании и в восприятии других возникают устойчивые искажения. Накапливаясь, они делают человека неадекватным обстоятельствам и себе. Он не видит себя и обстоятельства без сильных, угодных ему, искажений. Это ведет к другим типам кризисов. Очень часто неправильное использование механизмов защиты приводит к неврозу. Выход из этого кризиса — только в межличностных отношениях, когда в благожелательной обстановке человек вдруг прозревает и начинает ощущать свою неадекватность. В частности, с этой целью проводятся групповые психологические тренинги коммуникативной способности.

Второй тип кризиса — фрустрация. Преодолеть его помогают рационалистические механизмы — механизмы поиска новых форм поведения. Этот тип кризиса возникает, когда человек, испытывая какую-то сильную потребность, не может ее удовлетворить, потому что в его арсенале нет (или он не находит) подходящих средств воздействия на внешние обстоятельства. Условия тут таковы. Препятствие — внешнее, надо найти способ его преодолеть. Выйти из ситуации человек не может (таковы обстоятельства). Типичная картина такова: сначала человек выбирает поведение, которое может, в принципе, привести к успеху, причем поведение это достаточно хорошо организовано. Но результат не достигается, вторая попытка кончается также неудачей, начинаются вариации — опять безрезультатно. Человек многократно повторяет безнадежное поведение, или он модифицирует его так, чтобы действовать было легче, но это поведение уже, в принципе, желательного результата дать не может: сначала он это осознает, а потом уже не осознает и продолжает бессмысленное (в плане его намерений) поведение, расходуя силы, время и усиливая внутреннюю напряженность. Параллельно происходит дезорганизация самого этого поведения: оно хуже упорядочено. Наконец, человек как бы «залипает» на цели и способе: пусть я умру, но сделаю это только таким способом. Затем, если изменились обстоятельства, появилась возможность выйти из ситуации, сменив цель и деятельность, он сделать этого не может.

Выход из кризиса обеспечивается рационалистическими механизмами: терпением и синтезом новой поведенческой формы. Отставить во времени удовлетворение, прекратить всякую деятельность, осознать степень соответствия поведенческому смыслу; поискать подходящий вариант другой формы поведения с тем же смыслом, проверить важность цели, возможность и осуществимость отказа от нее. Отказаться можно: стало субъективно свободнее. Еще раз вернуться к другим формам адекватного поведения. Тут возможен инсайт (озарение) — «а ларчик просто открывался». Надо попробовать достигнуть желаемого, осознать затраченный ресурс (время, энергия и другие ценности), свободно решить отказаться или продолжить, все время возвращаться к чувству: я могу этого не делать. И самое

главное при этом типе кризиса — не подменять реальность, видеть ее такой, какая она есть, запастись терпением, модифицировать свои способности, ни в коем случае не сползти к неадекватным действиям, а искать реальный способ разрешающего поведения: внутреннее поведение нужно точно согласовать с реальностью и помнить, но максимально спокойно, о времени.

Третий тип кризиса — ценностный кризис. В его основе лежит борьба мотивов. Человек всегда включен в многообразные отношения, реализуемые разными деятельностями, каждая из которых имеет свои ведущие мотивы. Борьба реализуемых отношений во внутреннем мире выступает как борьба мотивов. Выбор мотива, имеющего право на реализацию сейчас, связан с построением иерархии мотивов в соответствии с принимаемой личностью системой ценностей. Отношения между ценностью и мотивом очень непростые. *Мотив* всегда энергетически и эмоционально заряжен, он — двигатель осуществления деятельности. Он всегда индивидуален. Он всегда только мой: моя психика отводит энергию этому мотиву в соответствии с моей индивидуальностью. Причем мое сознание может этого не осознавать.

Ценность — это то, что и мое и одновременно взято из общечеловеческой культуры. Ее приоритет среди других мотивов осознается более-менее четко. Это то, «как должно быть» по социально принятым правилам. Отсюда трудности: планируемое на языке ценностей может в реальности оказаться не соответствующим истинно заряженным энергией мотивам. Что важно, то оказалось слабо мотивированным, и наоборот. Ценность проходит сложный путь, пока не станет истиной, действительно энергетически значимым мотивом.

Таким образом, суть ценностного кризиса в следующем. Человек в ситуации столкновения мотивов не в состоянии сделать выбор. Не работает ценностная система. Он колеблется, идет время, уходит ситуация, упускаются шансы, могут нарушаться отношения с другими, но он топчется на месте, он не в состоянии решиться. Этот кризис имеет разные варианты. Самый простой — если неадекватна какая-то часть (не центральная) ценностной системы, процессы переделки этой части не так травматичны. Несколько более тяжелый случай, когда ценностная система изменилась в силу необратимого события, например, в случае смерти близкого человека. Его объективно уже нет. Но в нашем сознании он еще живет старой жизнью. Проходит ряд этапов, пока не осознается необратимость события, жизнь образа застывает в завершенности, он идеализируется и становится ценностным образом, занимая уже другое место, в другом ряду ценностной системы. Изменяется иерархия ценностей и мотивов — можно жить дальше.

Наиболее сложный случай возникает, когда вся система ценностей, которой руководствовался человек, оказывается несостоятельной — она привела к жизненному краху. Тогда есть два весьма противоречивых пути. Один — найти среди осколков разрушенной системы новое ядро смысла жизни: для чего, для кого дальше жить. И основываясь на нем, начать жить по-новому. Другой путь связан с истинно человеческой свободой, когда основная ценность, ради которой жил человек, не может оцениваться рассудком. Человек признает эту ценность соответствующей более высокой реальности, чем та, которая доступна земному рассудку. Эта ценность для человека больше, чем жизнь. Человек идет на все, чтобы не изменить ей и готов платить за это своей жизнью. (Иногда не только своей).

Четвертый тип кризиса — целостный кризис. Суть его такова. Выделяют теоретическое и практическое сознание. Теоретическое сознание строит конструкции на языке понятий и идеальных форм, которые могут быть совершенно оторванными от реальности. Оно не признает времени, ситуативности и мелочей. Оно очень свободно. В нем вечный человеческий дух. Но оно же планирует заказ на земное реальное практическое действие. В нем работают ценности и мотивы. Оно решает вопрос об осуществимости, но не осуществляет. Практическое сознание огрубляет, «пригоняет» к месту и времени, имеющимся ресурсам, переводит на практический язык планы теоретического сознания. Практическому сознанию противостоят: теоретическое сознание, с одной стороны, и реальность — с другой. Воля — это тот механизм, который обеспечивает их согласие и соответствие. Самое важное — это устойчивость всей системы. Дело в том, что иерархия мотивов, принятая до начала осуществления планов, в процессе их реализации может измениться. То, что казалось очень желаемым до действия, под влиянием трудностей может потерять свою привлекательность. «Услужливые» механизмы защиты готовы исказить реальность, чтобы уменьшить негативные переживания. Начнут изменяться образы, ситуации, и система мотивов «поползет»... Центральный механизм для выхода из этого кризиса — воля вместе с напряженно работающим творческим блоком, который все время создает новые комбинации ценностей, мотивов, эмоций, теоретического, практического сознания и реальности. Воля есть не только сила — это механизм управления психикой, который может обещать и угрожать, приказывать и

закрывать пути к отступлению ... Здесь кризис — это кризис воли и творческого процесса. Такой кризис сопровождается разрывом отношений с близкими людьми. Человек как бы сжигает мосты, и только близкие люди или профессиональные психологи могут вернуть его к значимым контактам. Кто-то на какой-то срок должен взять на себя функции воли и творческого блока, но так, чтобы не разрушить уверенность человека в том, что дальше он справится сам. Иначе другой ему будет нужен всегда.

Психологические кризисы — это необходимые бури, рождающие новое. Вредны кризисы надуманные, когда люди в них играют, чтобы управлять другими. Тогда они разрушают себя, медленно, но верно.

Хотя психологические кризисы бывают различного типа, некоторые моменты выхода из кризиса общие. Для преодоления кризиса можно использовать психотехники — специальные психологические приемы, имеющие различные теоретические истоки. На наш взгляд, наиболее эффективен гештальт-терапевтический комплекс психотехнических средств. Он способствует определенному направлению изменений в ходе психических процессов, как бы помогает вырваться из порочного круга.

Первый процесс, который при всей болезненности требует усиления — это осознавание своего актуального состояния. В кризисе этот далеко не всегда хорошо развитый уровень страдает значительно. Суть движения к развитию осознавания — это воспитание в себе установки «пассивного» наблюдателя своего потока сознания. Есть группа упражнений, способствующих этому. Например, такое. Явно существуют три крупных среза осознавания: то, что я воспринимаю (слышу, вижу, ощущаю), чувствую (приятно, неприятно, горько, обидно, больно, щекотно и т. п.), думаю (мои мысли). Надо постараться не вмешиваться в ход сознания, а только словесно фиксировать происходящее. Сядьте на стул, в кресло и вслух фиксируйте для себя эти стороны потока сознания — последовательно каждую область в течение 2-3 минут. Начинайте с произнесения своего полного имени: я, Федоров Николай, вижу отчетливо ... и перечисляйте, что видите перед собой с краткими определениями; потом — я чувствую, что у меня затекла правая нога ... неудовлетворенность, досаду и т. п.... И таких 2-3 цикла. Сделайте то же стоя, лежа. Причем желательно не забывать, что у вас есть разные виды чувств: зрение, слух, осязание, обоняние, «суставное» чувство. Важно сосредоточиться на том, что ощущается в данный момент. Такого нейтрального наблюдателя в себе полезно воспитывать независимо от наличия кризиса, но в кризисной ситуации это поможет высветить для сознания то, что упускается как «деталь», которая, однако, может оказаться важной.

Другое упражнение направлено на осознавание того, что осознается лишь с сопротивлением. Называется этот процесс осознание противоположностей.

Каждое свойство человека и состояние могут быть обозначены точкой на шкале с крайними полюсами: сильный — слабый, робкий — смелый и т. п. Обычно приятное и приемлемое для нас мы осознаем лучше, чем то, что нам неприятно знать о себе. Но это — мы; нельзя оторвать часть себя. С другой стороны, мы не свободны в выборе, если делаем его, закрыв глаза на какие-то свои с трудом осознаваемые чувства. А эта несвобода усиливает тревожность и скованность. Кризис часто делает восприятие себя однобоким, поэтому важно осознавать свои противоположности. Делайте упражнения на обращение. Например: «идет дождь» — что противоположно дождю? Я делаю массаж кому-то — что я ощущаю, если он делает массаж мне и т. п. Сделайте 20-30 таких обращений. Вообще, поиграйте: переворачивайте слова, имеющие привычный смысл и т. п. Напишите список противоположных человеческих качеств. Отметьте свои, представьте, что противоположные качества — ваши. Дайте себе словесный отчет. Следует заметить, что автоматически конфликтная сфера тоже будет обращаться.

Третьим важным моментом для возникновения ситуации выхода из кризиса является интеграция разных сфер осознания. Здесь эффективны упражнения, когда одна и та же ситуация последовательно описывается на языке ощущений, эмоций и, наконец, мыслей. Например: у меня сжаты челюсти, я чувствую напряжение жевательных мышц. Иными словами — я сержусь, я злюсь. Я думаю, что в нашем обществе много несовершенного и т. п. Повторите это 2-3 раза. Понаблюдайте за своими ощущениями. Учтите, что кризисные переживания тоже станут по-своему интегрироваться.

Наконец, поскольку кризис всегда связан с эмоциональным напряжением, которое может приводить к дезорганизации поведения и тонкого согласования психических процессов, то умение регулировать его — расслабляться и мобилизовываться — всегда очень полезно. Мышечное расслабление способствует снятию психического напряжения, поэтому в аутотренинге следует применять упражнения на расслабление. Но эти упражнения лишь часть того, что необходимо. Есть еще одно эффективное упражнение: моя комната («мой дом»). Сядьте, расслабьтесь и начните строить в воображении свою любимую комнату с видом на озеро, в лес или куда-то еще. Обставьте ее, как вы

хотите, представьте свое кресло, свое любимое место в ней. Запомните ее и мысленно уходите в нее отдыхать в любое время в течение дня. Побудьте в ней 5-7 минут, и вы ощутите прилив сил.

Мы перечислили лишь несколько примеров. В литературе можно найти много других упражнений. Но мы хотели только показать некоторые приемы, помогающие продуктивно пройти через кризис.

Глава 4. ПСИХИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ ЛИЧНОСТИ

Понятие психического здоровья — одно из наиболее остро обсуждаемых в психологии личности, в клинической психологии, в теории психотерапии. Уже в конце XIX в. в связи с ошеломившими современников работами З. Фрейда наметился отход от старых, психиатрических представлений о психическом («душевном») здоровье. Именно в рамках психоаналитической школы стала пересматриваться идея «нормальности» поведения человека, его реакций, побуждений, эмоций. Более того, когда из фрейдовского психоанализа стало выкристаллизовываться новое направление, получившее позже название *психотерапии,* границей разделения для психоаналитиков послужила именно идея «нормальности»: психоанализ от нее отказался равно, как и от стремлений адаптировать человека к социуму. Это становится понятным, если вспомнить положения психоанализа о том, что бессознательное является «истинной психической реальностью», а также то, что неврозы являются следствием давления общественных запретов (и позволений) на естественные побуждения человека. Именно поэтому одной из главных целей психоанализа как метода стало освобождение ранее недоступного бессознательного материала так, чтобы с ним можно было оперировать сознательно. Фрейд полагал, что бессознательный материал остается бессознательным только при условии значительного и постоянного расходования либидо (сексуальной энергии). Если этот материал становится доступным, энергия высвобождается и может быть использована «Я» на более здоровые цели.

Высвобождение заблокированного материала может уменьшить саморазрушительные тенденции. Потребность быть наказанным или чувствовать себя неадекватным может быть переоценена, например, благодаря выведению в сознание тех действий или фантазий, которые привели к такой потребности. Люди могут быть освобождены от страданий, которые они тем или иным способом постоянно сами себе приносят. Например, по данным опросов, многие американцы полагают, что их сексуальные органы не имеют правильного размера: пенис слишком короткий или слишком тонкий; грудь слишком вялая или слишком маленькая, или слишком большая, или недостаточно сформированная и т. д. Большинство этих предубеждений формируются в переходном возрасте или раньше. Бессознательный их остаток можно наблюдать в беспокойстве по поводу сексуальной адекватности, привлекательности, преждевременной эякуляции, фригидности и множества сходных симптомов. Если бы эти невыраженные страхи были исследованы, проявлены и ослаблены, можно было бы увеличить количество доступной сексуальной энергии и уменьшить общее напряжение.

Психоанализ полагает, что возможно, хотя и трудно, прийти к соглашению с повторяющимися требованиями «Оно». «Анализ стремится к обнажению комплексов, которые подавлялись в результате болезненных чувств, с ними связанных, и которые выказывают сопротивление при попытке вывести их в сознание». «Одна из задач психоанализа ... — приподнять покрывало амнезии, обволакивающее ранние годы детства, и дать выражение инфантильной сексуальной жизни, которая спрятана за сознательной памятью». При таком описании целей предполагается, что человек освобождается от запрещений бессознательного, «Я» устанавливает новый уровень удовлетворения на всех областях функционирования.

Из фрейдовского психоанализа развивалось другое крупное направление — аналитическая психология К. Г. Юнга, который считал, что «сознание и бессознательное не обязательно противостоят друг другу, они дополняют друг друга до целостности, которая и есть самость».

По Юнгу, каждый индивидуум обладает тенденцией к индивидуализации или саморазвитию. «Индивидуализация означает становление единым, однородным существом, и поскольку «индивидуальность» — это наша наиболее внутренняя, постоянная и ни с чем не сопоставимая уникальность, то индивидуализация также подразумевает самореализацию».

Индивидуализация — это процесс развития целостности и, таким образом, движения к большей свободе. «Чем более мы сознаем себя посредством самопознания, и действуем в соответствии с этим, тем более слои личного бессознательного, накладывающегося на коллективное бессознательное, уменьшаются. Таким образом возникает сознание, которое не порабощено мелким, излишне

чувствительным миром вещных интересов. Расширенное сознание — это уже не тот раздражительный, эгоистичный комок личных желаний, страхов, надежд и амбиций, который всегда нуждается в компенсации или исправлении с помощью противоположных тенденций бессознательного; это функция отношений с миром объективности, вводящая индивидуума в абсолютное, связующее и неразрывное общение с широким миром».

С точки зрения «Я» рост и развитие состоят в интегрировании нового материала в сознание; это обретение знаний о мире и о себе. Рост для «Я» — это, по существу, расширение сознательной осведомленности. Однако индивидуализация — это развитие самости, и с точки зрения самости цель состоит в единении сознания с бессознательным. Как аналитик Юнг отмечал, что те, кто приходит к нему в первой половине своей жизни, относительно мало вовлечены во внутренний процесс индивидуализации; они, как правило, заняты прежде всего внешними достижениями, проявлением себя как индивидуума, достижением целей «Я». Люди более старшего возраста, разрешившие подобные задачи, имеют обычно иные цели — они заняты больше интеграцией, чем внешними достижениями, они ищут гармонии и целостности души. «Самость — наша жизненная цель, потому что это наиболее полное выражение того судьбоносного сочетания, которое мы называем индивидуальностью...». Самость становится новым центром души. Она приносит единство и интегрирует сознательный и бессознательный материал. «Я» продолжает оставаться центром сознания, но уже не кажется ядром всей личности.

Юнг пишет, что человек должен быть собой, должен найти собственную индивидуальность, тот центр личности, который одинаково удален от сознания и бессознательного; мы должны стремиться к этому идеальному центру, к которому природа, кажется, направляет нас. Только из этой точки могут быть удовлетворены наши нужды.

Необходимо иметь в виду, что хотя индивидуализация и описывается с точки зрения стадий, в действительности она гораздо сложней. Все названные стадии пересекаются, и человек постоянно возвращается к старым проблемам и вопросам (можно надеяться, что на новом уровне). Индивидуализация может быть представлена как спираль, в которой человек продолжает сталкиваться с теми же фундаментальными вопросами, каждый раз в более тонкой форме.

Другой яркий ученик З. Фрейда — А. Адлер на вопросы современников о том, чем можно объяснить его диагностические удачи, отвечал следующим образом: «Может быть, это потому, что мне удается заметить пациента за болезнью». В основу своей теории он положил такие принципы, как целостность личности (холизм), неполноценность и ее компенсация, стремление к превосходству или совершенствованию как мотив поведения человека, творческая сила самости. Так он развил идею о том, что целостные системы часто обладают свойствами, отсутствующими у их частей, что существует тенденция к возрастанию организации, к целостности в каждом индивидууме.

Борьба за превосходство

В ранних работах Адлер подчеркивал важность агрессии и борьбы за власть. Он не отождествлял агрессию с враждебностью, он понимал ее, скорее, как «коммивояжерскую» — как сильную инициативу в преодолении препятствий. Адлер утверждал, что агрессивные тенденции человека были решающими в индивидуальном и родовом выживании. Агрессия может появиться как «воля индивидуума к власти» — ницшевская фраза, использованная ранним Адлером. Он указывал, что даже сексуальность часто используется как средство удовлетворить стремление к власти и силе.

Позже Адлер рассматривал агрессию и волю как проявления более общего мотива — стремления к превосходству или совершенствованию, т. е. побуждения улучшать себя, развивать свои способности, свою потенциальность.

Цель превосходства может быть как позитивной, так и негативной. Если она включает общественные заботы и заинтересованность в благополучии других, она развивается в конструктивном и здоровом направлении, принимает форму стремления к росту, развитию умений и способностей, работе ради более совершенного образа жизни. Однако некоторые люди борются за *личное* превосходство; они пытаются достичь ощущения превосходства посредством господства над другими, а не становясь более полезными другим. По Адлеру, борьба за личное превосходство — невротическое извращение, результат сильного чувства неполноценности и отсутствия социального интереса. Оно не может принести признания и удовлетворения личности, которая его ищет таким образом.

Жизненная цель каждого индивидуума складывается под влиянием его личного опыта, ценностей,

отношений, особенностей самой личности. Жизненная цель — это не нечто ясно и сознательно выбранное. Взрослые могут иметь определенные логические основания для выбора, например, профессии. Однако жизненные цели, которые направляют и мотивируют нас, сформировались в раннем детстве и остаются несколько неясными и в основном бессознательными. Например, Адлер отмечает, что многие врачи выбрали свою профессию в детстве, как и он сам, как средство справиться с ощущением небезопасности и страхом смерти.

Формирование жизненных целей начинается в детстве как компенсация чувства неполноценности, небезопасности, неуверенности и беспомощности в мире взрослых. Жизненные цели служат защитой против чувства бессилия, мостом между неудовлетворяющим настоящим и ярким, могущественным, совершенным будущим. Они всегда несколько нереалистичны и могут стать невротически преувеличенными, если чувство неполноценности слишком сильно. У невротика всегда присутствует значительное расхождение между сознательными целями и бессознательными, самозащищающими жизненными целями, которые вращаются вокруг фантазий личного превосходства и самопочитания, вместо целей, которые вели бы к реальным достижениям.

Творческая сила самости

Для Адлера процессы формирования жизненной цели, стиля жизни — по существу, творческие акты. Творческая сила личности, или самость, руководит и управляет индивидуальным реагированием на окружающее. Адлер приписывает индивидууму уникальность, сознавание и управление своей судьбой — качества, которые, по его мнению, Фрейд недостаточно акцентировал в своих представлениях о человеческой природе. Адлер подчеркивал, что мы — не беспомощные пешки в руках внешних сил. Мы формируем свою личность. «Каждый индивидуум представляет собой единство личности и индивидуального формирования этой личности. Индивидуум — и картина, и художник. Он — художник своей собственной личности. Бесплодно пытаться развивать психологию на основе одних только низших побуждений, не принимая во внимание творческую силу ребенка, которая направляет побуждения, придает им форму, придает им значимую цель».

Чувство общественного

Хотя теории Адлера сильно упрощались многими критиками, подчеркивающими в них представления об агрессии и стремлении к личной власти, в действительности в своих поздних работах Адлер уделял много внимания представлениям о социальном интересе (подлинный термин Адлера, как он звучит по-немецки, лучше было бы перевести как «чувство общественного» или «общественное чувство»). Адлер понимает под этим «чувство человеческой солидарности, связи человека с человеком ... расширенное «ощущение товарищества в человеческом обществе».

В определенном смысле все человеческое поведение социально, поскольку, говорит Адлер, мы развиваемся в социальном окружении, и наши личности формируются социально. Чувство общности — это нечто большее, чем интерес к своему ближайшему человеческому окружению. Оно включает ощущение родства со всем человечеством и связанности с жизненным целым. Чувство общности в своем широчайшем смысле означает заинтересованность в «идеальном обществе всего человечества, конечной цели эволюции».

Второе крупнейшее после психоанализа направление в психологии личности и психотерапии — бихевиоризм — основано на теории нашего великого соотечественника физиолога И. П. Павлова, но развито было американским психологом Б. Ф. Скиннером. Ряд авторов считают его наиболее влиятельным психологом в современной Америке. Его работы известны и изучаются далеко за пределами профессиональной психологии. Широко финансируются исследования, основанные на его фундаментальных идеях.

Широкий интерес к бихевиоризму сопровождается возрастающим количеством организаций, использующих технику поведения вместо глобального изменения состояния; это — психиатрические лечебницы, детские приемники, частные клиники, растущее число школ. Наверное, ни один теоретик со времен Фрейда не стяжал столько славословий, цитирования, искажений, нападок и сторонников.

Фрейд писал, что его противники обнаруживают эмоциональным характером своей критики те самые грани психоаналитической теории, существование которых они отрицают. Точно так же для Скиннера критики проявляют тот самый ненаучный и неточный способ мышления, преодоление которого

является целью его работы.

Скиннер основывает свою работу на наблюдаемом поведении людей и животных. Его нелюбовь и недоверие к надуманным, субъективным, внутренним или «фиктивным» объяснениям заставляет его формировать определенные способы наблюдения, рассмотрения в понимании личности.

Личность

Личности в смысле изолированной самости нет места в научном анализе поведения. Личность определяется Скиннером как *сумма паттернов поведения.* Различные ситуации вызывают различные паттерны реакции. Каждая индивидуальная реакция основана исключительно на предыдущем опыте и генетической истории. Скиннер утверждает, что если основывать определение самости на наблюдаемом поведении, то вообще нет необходимости говорить о самости или личности.

Объяснительные фикции

Объяснительные фикции — это понятия, употребляемые необихевиористами для описания поведения. Скиннер описывает их как понятия, которые люди используют, когда они не понимают наблюдаемого поведения, или им неизвестна структура вознаграждения, предшествующая поведению или следующая за ним. Примерами объяснительных фикций могут служить «автономный человек», «свобода», «достоинство», «творчество». Использование этих фикций — дурная услуга всем, кого это касается. Скиннер полагает, что это весьма вредоносное объяснение, потому что такое объяснение создает ложное чувство удовлетворенности и делает якобы ненужным исследование объективных переменных, которые могли бы осуществить подлинный контроль поведения.

Автономный человек

Эта объяснительная фикция описывается Скиннером как «находящийся внутри фактор», «внутренний человек», движимый смутными внутренними силами, не зависящими от бихевиорильного контекста. Автономность — это порождение поведения, «не имеющего причин», но возникающего из предыдущего поведения и не объяснимого внешними причинами. Не находя подтверждения существованию такого «внутреннего существа», Скиннер удивляется, почему столь многие люди верят в него.

Если оставить в стороне этот «внутренний фактор», можно увидеть сходство между паттернами научения людей и животных. Исследования Скиннера показали, что, организуя определенные обучающие эксперименты, можно получить в результате кривые (и скорости научения), одинаковые для голубей, крыс, обезьян, кошек, собак и человеческих детей. Этот параллелизм между научением людей и животных лежит в основе скиннеровского анализа человеческого поведения. В своей книге он утверждает: «Я могу сказать, что единственным различием, которое можно ожидать между поведением крысы и человека (если не говорить о колоссальной разнице в сложности), является вербальное поведение».

Скиннер утверждает, что «чувствование свободы» — это не свобода. Более того, он полагает, что наиболее репрессивные формы управления — как раз те, которые усиливают «чувство свободы», фактически же ограничивают и контролируют действия тонким образом, который не легко обнаружить контролируемым.

Достоинство

Достоинство (или репутация, или похвала) — столь же тонкая объяснительная фикция, как и свобода. «Хорошая репутация человека курьезным образом связывается с обозримостью причин его поведения. Мы отказываем в хорошей репутации, когда причины очевидны. Но мы отказываем в хорошей репутации также кашлю, чиханию или рвоте, даже если их последствия ценны. По той же причине мы не склонны хвалить поведение, если оно находится под очевидным вызывающем наше отвращение контролем, даже если оно полезно».

Творчество

Не без доли сарказма Скиннер развенчивает последнюю цитадель «внутреннего фактора» — поэтический, или творческий акт. По Скиннеру, это — еще один пример использования метафизического ярлыка вместо признания, что мы не знаем специфической причины данного поведения.

Психологический рост

Рост, с точки зрения Скиннера, это минимизация дурных условий и возрастание благотворного контроля над средой. Проясняя свое мышление, мы можем лучше использовать доступные орудия, чтобы предсказывать, поддерживать свое поведение и управлять им.

Функциональный анализ

Функциональный анализ — это анализ поведения в терминах отношений причин и следствий. Он рассматривает каждый аспект поведения как «функцию» определенного условия, которое может быть описано в физических терминах. Таким образом, поведение и его причины могут быть определяемы без объяснительных фикций.

Скиннер не отрицает употребления таких слов, как «воля» «воображение» «разумность» или «свобода»; он говорит лишь, что объяснения, основанные на этих терминах, не функциональны. Они не описывают, что происходит в действительности, и скорее запутывают, чем проясняют причины поведения.

Награждение правильных ответов улучшает обучение. Это более эффективно, чем управление посредством наказания, поскольку награждение направляет поведение к цели. Использование наград — в высшей степени селективный, эффективный способ контроля над поведением.

Наказание информирует о том, чего не надо делать, но не сообщает, что делать. Оно не дает человеку возможности научиться тому, какое поведение в данной ситуации является лучшим. Это основное препятствие эффективному обучению.

Наказуемые способы поведения не исчезают; они почти всегда возвращаются, замаскированными или сопровождаемые другими способами поведения. Эти новые способы могут быть путем избежания дальнейшего наказания или ответом на первоначальное наказание. Тюрьма — прекрасная модель, демонстрирующая неэффективность наказания. Она не учит заключенных более социально приемлемым способам поведения, чтобы они могли заслужить желаемого поощрения; это лишь наказание за совершенное преступление. Если заключенный не научился ничему новому, нет оснований предполагать, что в той же среде и с теми же искушениями он не повторит того поведения, которое однажды наказывалось. Большое число случаев, когда преступники вторично попадают в тюрьму за те же преступления, по-видимому, подтверждает это предположение.

Другая проблема наказания состоит в том, что оно селективно поощряет наказывающего. Вымогатель шантажирует жертву, пока не получит деньги; отдавая деньги, жертва избегает угрозы и подкрепляет практику шантажа. Учитель угрожает ученикам телесным наказанием или плохой отметкой, пока ученики не становятся внимательными; уделив требуемое внимание, ученики избегают угрозы наказания и подкрепляют учителя в его угрозах. В той или иной форме намерений отрицательный контроль оказывается способом большинства социальных координации — в этике, религии, государственном управлении, экономике, Образовании, психотерапии и семейной жизни.

Скиннер делает вывод, что наказание в конечном итоге не удовлетворяет наказывающего и не приносит пользу наказываемому.

Одна из наиболее активно развивающихся школ в бихевиоризме — рационально-эмотивная терапия — имеет довольно разработанную концепцию психического здоровья, автором которой является американский психолог А. Эллис. Он считает, что человеку присущи ошибки «обыденного иррационального (неправильного) мышления». Последствием таких ошибок могут быть эмоциональные расстройства (тревога, депрессия, гнев и др.).

В соответствии со взглядами Эллиса убеждения делятся на *рациональные* и *иррациональные.*

Рациональные убеждения — оценочные суждения, которые носят характер предпочтения. Они выражаются в форме желаний, предпочтений, потребностей, симпатий и антипатий.

Позитивные чувства удовлетворения и удовольствия проявляются, когда человек получает то, чего

он хочет, в то время как отрицательные эмоции неудовольствия и неудовлетворения (печаль, озабоченность, сожаление, досада) проявляются, когда он не получает того, чего хочет. Эти отрицательные эмоции (сила которых связана со значимостью желания) расцениваются как реакции на негативные события и не оказывают значительного влияния на процесс постановки новых целей или задач.

Иррациональные убеждения по своей природе абсолютные (или догматические) и выражаются в форме «должен», «следует», «обязан». Они приводят к отрицательным эмоциям (депрессия, тревожность, вина, гнев), которые в основном препятствуют постановке цели и ее достижению, и ведут к непродуктивным формам поведения (уход, откладывание, алкоголизм, злоупотребление лекарствами).

А. Эллис заметил ряд следующих особенностей иррационального поведения:

по существу, все люди, включая просвещенных и компетентных, демонстрируют наличие основных человеческих иррациональностей;

фактически все доставляющие беспокойство иррациональности (абсолютные долженствования), которые присущи нашему обществу, можно обнаружить почти во всех социальных и культурных группах, которые исследуются в ходе их исторического и антропологического развития;

большинство иррациональных поступков, которые мы совершаем: промедление, недостаток самоконтроля и др. — противоречат тому, чему нас учат родители, сверстники или средства массовой коммуникации;

люди — даже просвещенные и интеллигентные — часто, расставшись с одним из них, усваивают другие;

люди, которые решительно противостоят различным видам иррациональностей, часто становятся их жертвами. Атеисты и агностики демонстрируют рьяную и абсолютистскую философию, а слишком религиозные люди поступают аморально;

проникновение в процессы иррационального мышления и поведения способствуют только частичному его изменению. Например, человек может понимать, что принимать алкоголь в больших дозах вредно, и все же это знание не обязательно помогает ему воздержаться от употребления спиртного;

люди часто возвращаются к иррациональным поступкам и моделям поведения, несмотря на то, что усердно работают над их преодолением;

люди часто считают, что проще научиться саморазрушающему, чем самоукрепляющему поведению;

психотерапевты, которые, по-видимому, предпочли бы быть хорошей моделью рациональности, часто действуют иррационально в своей личной и профессиональной жизни;

люди часто заблуждаются, утверждая, что определенный негативный опыт (такой, как развод, стресс и др. невезения) не коснется их.

Ряд типичных ошибок иррационального мышления:

Все или ничего. «Если я потерпел неудачу в какой-либо важной задаче, а этого не должно было случиться, то я полный неудачник».

Скачок к заключениям и негативная непоследовательность. Меня считают угрюмым неудачником и будут смотреть на меня как на некомпетентного человека.

Концентрация на негативных чувствах. Так как я не могу, терпеть, когда что-то не получается, я не могу видеть ничего хорошего в своей жизни.

Исключение положительных чувств. Когда меня хвалят за что-то хорошее, то этим только оказывают мне любезность.

Всегда и никогда. Так как условия жизни сейчас столь плохи и неустойчивы, то они всегда останутся такими, и я никогда не буду счастлив.

Принижение. Моя успешная попытка в этой игре была удачей и не имеет значения. Но ошибка, которую я допустил, была вообще непростительной.

Присвоение ярлыков и чрезмерное обобщение. Так как я не должен терпеть поражение в важных делах, то я никудышный игрок и неудачник.

Персонализация. Если я действую гораздо хуже, чем должен действовать, и это вызывает насмешки, то я уверен, что смеются только надо мной, и это ужасно!

Ожидание наказания. Когда я делаю что-либо не так, как следует это делать, а меня по-прежнему поощряют и принимают, я чувствую себя настоящим обманщиком.

Безупречность. Я понимаю, что я сделал что-то довольно хорошо, но я должен решать задачи, подобные этой, безупречно хорошо, поэтому на самом деле я некомпетентный.

В рамках такого подхода могут быть выделены следующие критерии психического здоровья:

1. *Интерес к самому себе.* Чувствительный и эмоционально здоровый человек ставит свои интересы чуть выше интересов других, жертвует собой в некоторой степени ради тех, о ком заботится, но не полностью.

2. *Общественный интерес.* Если человек поступает безнравственно, маловероятно, что он построит себе мир, в котором сможет жить уютно и счастливо.

3. *Самоуправление (самоконтроль).* Способность брать на себя ответственность за свою жизнь и одновременно стремление к объединению с другими без требования значительной поддержки.

4. *Высокая фрустрационная устойчивость.* Предоставление права себе и другим совершать ошибки без осуждения своей личности или личности другого.

5. *Гибкость.* Пластичность мысли, открытость изменениям, не ставит себе и другим жестких неизменных правил.

6. *Принятие неопределенности.* Мы живем в мире вероятностей и случая, в котором никогда не будет существовать полной определенности.

7. *Ориентация на творческие планы.* Творческие интересы занимают большую часть существования человека и требуют вовлеченности.

8. *Научное мышление.* Стремление быть более объективным, рациональным. Регуляция своих чувств и действий посредством реагирования и оценивания их последствий в соответствии со степенью влияния на достижение близких и далеких целей.

9. *Принятие самого себя.* Я люблю себя только за то, что живу и имею возможность радоваться. Отказ от оценки своей внутренней ценности по внешним достижениям или под влиянием оценки других. Стремление скорее радоваться жизни, чем утверждать себя.

10. *Риск.* Эмоционально здоровый человек склонен рисковать оправданно и стремится делать то, чего он хочет, даже когда существует возможность неудачи. Стремление быть предприимчивым, но не безрассудно храбрым.

11. *Длительный гедонизм.* Поиск удовольствия как в настоящем, так и в возможном будущем. Человек считает, что лучше думать как о сегодняшнем дне, так и о завтрашнем и не одержим немедленным получением удовлетворения.

12. *Нон-утопизм.* Отказ от нереалистического стремления к всеохватывающему счастью, радости, совершенству или к полному исключению тревоги, депрессии, враждебности.

13. *Ответственность за свои эмоциональные нарушения.* Склонность принимать большую часть ответственности за свои нарушения, а не стремление с целью защиты обвинять других или социальные условия.

Отрицательные эмоции, возникающие в ответ на «негативное» событие, могут быть:

1. Адекватными	2. Неадекватными
О з а б о ч е н н о с т ь	Т р е в о ж н о с т ь
Надеюсь — то, что угрожает мне, не произойдет, но если и случится, то это будет неудачей	То, что угрожает, не должно произойти, но если случится, то это будет ужасно
П е ч а л ь	Д е п р е с с и я
Это тяжелая утрата, но на самом деле это должно было произойти	Это не должно было случиться, ужасно, что все так вышло
С о ж а л е н и е	В и н а
Человек сожалеет, если сделал что-либо плохо, но не считает себя плохим	Человек считает себя плохим, слабым за то, что сделал что-то не так
Р а с с т р о й с т в о	С т ы д / з а м е ш а т е л ь с т в о
Человек расстроен своими действиями, но не винит самого себя, потому что он не считает никого безупречным	Человек признает, что он поступил глупо и осуждает себя за поступок. Абсолютно нуждается в одобрении других
Р а з д р а ж е н и е	Г н е в
Я не хотел бы, чтобы другой человек делал то, что мне не нравится, но из этого не следует, что он не может так поступать	Твердое убеждение в том, что другой не должен нарушать «мои» правила и осуждение за подобные действия

После второй мировой войны в психологии стал формироваться новый подход к проблеме

психического здоровья, выходящий за рамки психиатрического и психоаналитического взглядов. Стало ясно, что терминов «невроз», «симптом» и др. недостаточно, чтобы описать те проблемы и кризисы, причины которых коренятся в психике человека. Ряд психологов гуманистического направления вообще стали отказываться от терминов «норма», «патология», «болезнь», «диагноз». Они исходили из позиций, что каждый человек по-настоящему уникален и наделен от рождения огромными способностями, поэтому не следует одному человеку оценивать другого или исправлять в нем что-то, как в испорченном механизме. В это же время среди психологов и психотерапевтов возник новый интерес к влиянию семьи на формирование личности ребенка, к его отношениям с матерью в самом раннем детстве. Зарубежные психологи выполнили огромное количество экспериментальных исследований в этой области. Их результаты, с одной стороны, во многом опровергли взгляды психоаналитиков на ребенка как на пассивное существо, наделенное «парциальными» (частичными) ощущениями, с другой, — подтвердили положение теории З. Фрейда и его последователей о решающей роли отношений ребенка с матерью в раннем детстве. Так, например, ряд исследований показал, что люди, подвергавшиеся в детстве насилию в семье (эмоциональному, физическому, интеллектуальному), во взрослой жизни проявляют какие-либо из следующих черт характера и поведения: социальная изоляция; негибкие или чрезмерно высокие притязания (ожидания); низкая самооценка; контролирующее, доминирующее поведение; недостаточная чувствительность; высокая потребность в зависимости; низкие коммуникативные навыки; принижающее, отрицательное или лживое поведение; чувство бессилия изменить свою жизнь; плохо контролируемая импульсивность; незрелость личности, инфантильное поведение; постоянная неудовлетворенность эмоциональных потребностей; частые жизненные кризисы; негативный опыт детства (воспоминания, отношения и пр.); проблема наркотиков и алкоголя; использование телесных наказаний в качестве дисциплинарного воздействия; различные стрессы в жизни: финансовые, семейные, социальные, эмоциональные.

Основателем «третьей силы» в психологии личности — гуманистической психологии — считается американский психолог А. Маслоу. Всю свою психологическую работу Маслоу связывал с проблемами личного роста и развития, рассматривая психологию как одно из средств, способствующих социальному и психологическому благосостоянию. Он настаивал, что адекватная и жизнеспособная теория личности должна касаться не только глубин, но и высот, которых каждый индивидуум способен достичь. Маслоу — один из основателей гуманистической психологии. Он внес значительный теоретический и практический вклад в создание альтернативы бихевиоризму и психоанализу, стремившихся «объяснить до уничтожения» творчество, любовь, альтруизм и другие великие культурные, социальные и индивидуальные достижения человечества.

Маслоу свободно определяет самоактуализацию как полное использование талантов, способностей, возможностей и т. п. «Я представляю себе самоактуализировавшегося человека не как обычного человека, у которого ничего не отнято. Средний человек — это человеческое существо с заглушенными и подавленными способностями и одаренностями».

Маслоу называет следующие характеристики самоактуализирующихся людей: более эффективное восприятие реальности и более комфортабельные отношения с ней; принятие (себя, других, природы); спонтанность, простота, естественность; центрированность на задаче (в отличие от центрированности на себе); некоторая отъединенность и потребность в уединении; автономия, независимость от культуры и среды; постоянная свежесть оценки; иистичность и опыт высших состояний; чувства сопричастности, единения с другими; более глубокие межличностные отношения; демократическая структура характера; различие средств и целей, добра и зла; философское, невраждебное чувство юмора; самоактуализирующееся творчество; сопротивление аккультурации, трансцендирование любой частной культуры.

Эрих Фромм предложил психологический портрет человека будущего прогрессивного общества — Нового Человека. Его главная мысль заключается в том, что люди должны развивать и раскрывать лучшие стороны своего внутреннего мира и умение взаимодействовать с другими людьми.

Структура характера Нового Человека, по Фромму, включает:

готовность отказаться от всех форм *обладания* ради того, чтобы в полной мере быть;

чувство безопасности, чувство идентичности (т. е. тождественности самому себе) и уверенности в себе, основанные на вере в то, что он существует, что он есть, на внутренней потребности человека в привязанности, заинтересованности, любви, единении с миром, пришедшей на смену желанию иметь, обладать, властвовать над миром и таким образом стать рабом своей собственности;

осознание того факта, что никто и ничто вне нас самих не может придать смысл нашей жизни, и что

условием для самой плодотворной деятельности, направленной на служение своему ближнему, могут стать только полная независимость, отказ от вещизма:

ощущение себя на своем месте;

радость, получаемая от служения людям, а не от стяжательства и эксплуатации;

любовь и уважение к жизни во всех ее проявлениях, понимание того, что священна жизнь и все, что способствует ее расцвету, а не вещи, не власть и не все то, что мертво;

стремление умерить, насколько возможно, свою алчность, ослабить чувство ненависти, освободиться от иллюзий;

жизнь без идолопоклонства и без иллюзий, поскольку каждый достиг такого состояния, когда никакие иллюзии просто не нужны;

развитие способности к любви наряду со способностью к критическому, реалистическому мышлению;

всестороннее развитие человека и его ближних как высшая цель жизни;

понимание того, что для достижения этой цели необходимы дисциплинированность и реалистичность;

понимание того, что никакое развитие не может происходить вне какой-либо структуры, а также понимание различия между структурой как атрибутом жизни и «порядком» как атрибутом безжизненности, смерти;

развитие воображения, но не как бегство от невыносимых условий жизни, а как предвидение реальных возможностей, как средство положить конец этим невыносимым условиям;

стремление не обманывать других, но и не быть обманутым;

можно прослыть простодушным, но не наивным;

все более глубокое и всестороннее самопознание;

ощущение своего единения с жизнью, т. е. отказ от подчинения, покорения и эксплуатации природы, от истощения и разрушения ее, стремление понять природу и жить в гармонии с ней;

свобода, но не как произвол, а как возможность быть самим собой: не клубком алчных страстей, а тонко сбалансированной структурой, которая в любой момент может столкнуться с альтернативой — развитие или разрушение, жизнь или смерть;

понимание того, что лишь немногим удается достичь совершенства по всем этим пунктам.

В рамках близкого к идеям З. Фрейда и Э. Фромма направления в американской психологии, получившего название *трансактный анализ* (буквально «анализ взаимодействий»), была предложена более простая для понимания модель, описывающая возможные пути развития личности. Вообразите систему координат, где ось X представляет собой весь диапазон отношения человека к самому себе: от «Я не О'К» до «Я — О'К» (от «я не в порядке, со мной что-то не так, мне плохо», до «я в порядке»). По оси Y располагается диапазон отношения к другому человеку или людям: от «Ты — не О'К» до «Ты — О'К». Тогда все многообразие жизненных позиций человека сводится в следующую схему (рис. 11).

Наиболее важным в этой модели является то, что позиция II (Я — О'К, а ты — не О'К) не является позицией победителя, выигрывающего, так же, как и позиции III и IV. Только позиция I: Я — О'К, ты — О'К, является позицией победителя, победитель — это тот, кто побеждает *вместе* с людьми, а *не кого-то.* Выигрывающий (победитель) и проигрывающий (побежденный) имеют определенные наборы поведенческих стереотипов, описанные в широко известной за рубежом книге М. Джейм и Д. Джонгуард «Рожденный побеждать».

Ты — не О'К *Позиция IV:* Я-не О'К, ты О'К *Примеры:* Я — проигрывающий среди выигрывающих. Я плохо думаю о себе. Я беспокоюсь о других. Я всегда подавляю себя. Я буду держаться на расстоянии. Жизнь течет вокруг меня. Я уйду от них	Ты — О'К *Позиция I.* Я — О'К, ты — О'К *Примеры:* Мы все рождены быть среди выигрывающих. Я думаю хорошо о себе. Я думаю хорошо о других. Мне не нужно подавлять других. Я не хочу никого обижать. Я не защищаю себя от других стенами
Я — не О'К *Позиция III:* Я — не О'К, ты — не О'К *Примеры:* Многим плохо, а многим еще хуже. (Одни проигрывают больше, чем другие.) Я враждебен к другим. Я всех подавляю. Кажется, я всех обижаю. Я буду отбиваться от всех захватчиков. Кажется, я ничего не добьюсь	Я — О'К *Позиция II:* Я — О'К, ты — не О'К *Примеры:* Я им покажу, кто победитель. Имея власть, я чувствую себя лучше. Я не верю никому. Я должен быть выше других. Я нанесу удар прежде, чем обидят меня. Я ударю каждого, кто приблизится. В конце концов кто-то настигнет меня. Я избавлюсь от них (от этого)

Рис. 8. Жизненные позиции человека

Выигрывающие

Выигрывающие (В.) имеют различные возможности. Для них самым важным в жизни является не успех, а аутентичность (возможность быть собой). Аутентичные люди реализуют свою неповторимую индивидуальность и ценят ее в других.

Аутентичные личности — В. не посвящают свою жизнь мечтам о том, кем они *могли* бы быть; являясь самими собой, они не заносятся, не высказывают претензий, не манипулируют другими. Они умеют раскрыть себя, а не создавать у других приятные, вызывающие или соблазнительные образы. Они понимают, что существует разница между «быть глупым» и «поступать глупо», между «быть знающим» и «изображать знающего». Им не нужно скрываться за маской. Они отвергают нереальный образ себя, не считая себя ни самыми лучшими, ни самыми худшими. Независимость не пугает их.

У каждого бывают в жизни моменты, когда он независим, но они быстро проходят. В. могут быть независимыми в течение длительных периодов времени. Они могут терять почву под ногами и могут потерпеть неудачу. Однако, несмотря на препятствия, не теряют главное — веру в себя.

Выигрывающие не боятся самостоятельно мыслить и применять свои знания. Они умеют отделять факты от мнений и не претендуют на знание ответов на все вопросы. Они прислушиваются к мнению других, оценивают его, но делают свои собственные заключения. Хотя В. могут восхищаться и уважать других людей, они никогда не зависят от них полностью, никогда полностью не связаны ими и никогда не испытывают благоговения перед другими.

Они не разыгрывают из себя беспомощных и не играют в обвинения. Вместо этого они принимают ответственность за собственную жизнь. Они не ссылаются на ложные авторитеты, а сами являются своим единственным руководителем и знают это.

Выигрывающие правильно используют свое время, адекватно реагируют на все ситуации. Они знают, что всему свой черед и для каждой деятельности свое время: время быть энергичным и быть инертным; быть вместе и быть одному; ссориться и любить; работать и смеяться; встретиться лицом к лицу и удалиться; говорить и быть молчаливым; спешить и ждать.

В. дорожат своим временем, не убивают его, а живут им *«здесь и теперь».* Жизнь в настоящем не означает, что В. бездумно пренебрегают своим прошлым или не готовы к будущему. Скорее, наоборот, они знают свое прошлое, осознают и глубоко чувствуют настоящее и смотрят в будущее.

В. учатся понимать свои чувства и ограничения и не боятся их. Они не зацикливаются на внутренних противоречиях и двойственных чувствах. Являясь аутентичными, они сознают, когда раздражены, и могут выслушать другого, когда тот раздражен. В. могут влиять на других и поддаваться влиянию. Они способны любить и быть любимыми.

В. умеют быть непосредственными. Они не придерживаются раз и навсегда предопределенного, жесткого образа действий и могут менять свои планы, когда этого требуют обстоятельства. В. испытывают интерес к жизни и получают удовольствие от работы, игры, других людей, мира природы, пищи, секса. Без чувства ложной скромности они гордятся собственными достижениями, без зависти радуются достижениям других.

В. могут свободно наслаждаться, но могут и откладывать удовольствие в настоящем, чтобы усилить его в будущем. В. не боятся следовать своим желаниям, но следуют им наиболее подходящим образом. В. не стремятся к безопасности за счет контроля над другими. Они не настраивают себя на неудачу.

В. заботятся о мире и людях. В. не отделены от главных общественных проблем, а интересуются ими, сопереживая им, борются за улучшение жизни. Даже перед лицом национальных и международных бедствий В. не считают себя бессильными. В. живут для того, чтобы сделать мир лучше.

Проигрывающие

Хотя люди рождаются, чтобы выигрывать, они все-таки рождаются беспомощными и полностью зависящими о своего окружения. Выигрывающие успешно осуществляют переход от полной беспомощности к независимости и затем к взаимозависимости; проигрывающие (П.) — нет. С какого-то момента своей жизни они начинают избегать появляющейся ответственности за собственную жизнь.

Как отмечалось, мало кто относится полностью к В. или полностью к П. Большинство из нас

являются Выигрывающими в одних областях и Проигрывающими — в других. Кем является человек, во многом зависит от того, что происходило с ним в детстве.

Недостаток любви и заботы, плохое воспитание, несчастливые отношения, грубость, болезни, длительные неприятности, чрезмерные физические нагрузки, травмирующие события являются некоторыми из немногих факторов, которые способствуют формированию П. Эти условия мешают, сдерживают нормальное развитие независимости и самоактуализации. Чтобы справиться с этими отрицательными переживаниями, дети приучаются манипулировать собой и другими. От этого манипулирования им тяжело в последующей жизни, и часто оно превращается в тип поведения. В. стремятся избавиться от него, П. прикованы к нему.

Некоторые П. говорят о себе как о преуспевающих, но тревожных, как о преуспевающих, но загнанных в ловушку или преуспевающих, но несчастных. Другие говорят, что они совершенно измучены, безвольны, не способны стремиться к чему-либо. П. не могут осознать, что в большинстве случаев они сами посадили себя в клетку, сами роют себе яму и сами себе наскучили.

П. редко живут настоящим, вместо этого они уничтожают настоящее, сосредоточиваясь на воспоминаниях о прошлом или на ожиданиях будущего. П., который живет в прошлом, пребывает в старых добрых временах или в прошлых личных несчастьях. Тоскуя по прошлому, П. или цепляются за то, как *могли бы* произойти события, или оплакивают свою несчастную судьбу. П. жалеют себя и перекладывают ответственность за свою неудавшуюся жизнь на других, сокрушаясь и повторяя, *«если бы только я* женился на ком-нибудь другом..., имел другую работу..., окончил школу..., был красивым..., мой супруг бросил пить..., я родился богатым..., имел лучших родителей...».

Люди, которые живут в будущем, могут мечтать о каком-либо чуде, после которого они смогут «зажить счастливо». Вместо того, чтобы следовать своей собственной жизни, П. ждут — ждут волшебного спасения. Какая замечательная жизнь начнется, *«когда:* наконец, явится прекрасный принц или совершенная женщина..., кончится школа..., вырастут дети..., представится новая работа..., начальник умрет..., я разбогатею...».

В противоположность тем, кто живет с иллюзией волшебного спасения, некоторые П. живут в страхе перед будущими несчастиями, в ожидании того, *«что, если: я* потеряю работу..., потеряю рассудок..., что-нибудь упадет на меня..., я сломаю ногу..., я не нравлюсь им..., я допущу ошибку ... ».

Непрерывно концентрируясь на будущем, такие П. испытывают тревогу в настоящем. Они беспокоятся сверх меры из-за своих предчувствий — реальных и воображаемых — проверок, оплаты счета, любовной истории, кризиса, болезни, отставки, погоды и т. д. Люди, слишком погруженные в свои предположения, упускают действительные возможности настоящего, проходят мимо них. Их беспокойство искажает восприятие реальности. Такие люди сами себе мешают видеть, слышать, чувствовать и понимать.

П. не способны полностью использовать возможности своих ощущений, их восприятие неточно и неполно. Они видят себя и других в кривом зеркале. Эффективное использование их способностей в реальной жизни затруднено.

Большую часть своего времени П. играют, притворяясь, манипулируя, повторяя старые роли своего детства; они расходуют свою энергию на сохранение масок, часто показывая не настоящее свое лицо. Карен Хорни пишет: «Появление ложной самости происходит ценой реальной самости, последняя презирается, в лучшем случае, как бедный родственник ». Для играющего роль П. сама игра более важна, чем реальность.

П. подавляют свои возможности к непосредственному и соответственному выражению полного ряда возможного поведения. Они могут не подозревать о возможностях другого, более продуктивного, наполненного жизненного пути. П., боятся оказаться в новых обстоятельствах и прежде всего стремятся сохранить существующий статус кво. П. повторяют не только собственные ошибки, но не менее часто и ошибки своей семьи и среды.

П. избегают влияния привязанности, не вступают в частные и откровенные отношения с другими. Вместо этого П. пытаются манипулировать другими так, чтобы те поступали в соответствии с их ожиданиями. Силы П. также часто направляются на то, чтобы жить, следуя ожиданиям других.

Люди, являющиеся П., направляют свои умственные способности, свое поведение на «рационализацию» и «интеллектуализацию». При рационализации П. пытаются оправдать свои действия благовидным предлогом; при интеллектуализации — стремятся засыпать других пустым красноречием. Поэтому многие их возможности остаются скрытыми, нереализованными и неосознанными. Подобно сказочной царевне-лягушке, П. заколдованы и живут в этой жизни, являясь

кем-то другим, а не самим собой.

Чтобы быть настоящим Выигрывающим — выигрывающим не в смысле победы над кем-нибудь, а в смысле ответственности за жизнь — необходимо мужество. Необходима смелость, чтобы ощущать свободу, которая приходит с независимостью; смелость проявлять искренность, отстоять свою позицию в непопулярном деле, выбрать аутентичность, рискуя заслужить неодобрение, и выбирать ее снова и снова; смелость принимать ответственность за свои собственные решения и на деле быть совершенно неповторимой личностью, которой вы в действительности являетесь. Новые пути — это часто неопределенные пути, и, как подчеркивал Роберт Фрост: «Смелость — это человеческое качество, которое ценится более всего — смелость действовать на основе ограниченных знаний и недостаточной ясности. Этим обладает каждый из нас».

Путь личности не всегда является легким, тем не менее, если люди осознают свои «черты проигрывающих» и решают бороться с ними, они, вероятно, откроют, что наделены всем необходимым, для того, чтобы выигрывать.

Глава 5. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ

Так же, как и в теории психотерапии, в теории консультирования не смолкают дискуссии между представителями различных школ. В части отношения к процессуальным характеристикам эту дискуссию кратко можно обозначить следующим образом: консультировать, анализировать или обучать?

Как более молодое по сравнению с психоанализом и психотерапией направление, психологическое консультирование испытало влияние методологических различий в подходах к проблемам личностного развития и человеческого страдания. Психоаналитические корни можно найти в методах консультирования детей и родителей в ситуациях задержек развития ребенка; в раннем вмешательстве («early intervention» — работа с младенцем и его родителями); в консультировании по поводу расстройств питания (булимия, анорексия); в видах посттравматического консультирования, основанного на работе по разрядке предшествующих, часто детских, психологических травм (например, переоценочное соконсультирование Г. Джекинса) (Jackins, 1965).

Ряд консультантов, представляющих когнитивно-бихевиоральный подход, настаивают, что эффективное консультирование является, по существу, обучением или переобучением клиента. Они считают, что консультирование может увеличивать зависимость клиента от консультанта, если не ставить задачу обучения клиента жизненно важным для него навыкам. Так стали появляться программы обучения различным жизненным навыкам («Lifeskills Teaching Programmes»), например: «Как быть неагрессивно настойчивым», «Как эффективно организовывать свое время», «Как завязывать, поддерживать и заканчивать взаимоотношения», «Как быть позитивным по отношению к самому себе», «Как эффективно проживать жизненные изменения» и т. п. Подобные программы трансформируют понятие «компетентность» в понятие «способность обучаться» тем навыкам, которые позволят человеку действительно взять на себя заботу о своей жизни и/или о жизни другого человека. Авторы этих программ также считают, что эффективное обучение позволяет скорее предотвращать возможные кризисы, чем «лечить» и консультировать по их поводу (Hopson, Scally, 1980).

Каждый человек, берущийся оказать помощь другому, должен иметь определенную модель того, что он собирается делать, даже если эта модель почти не сформулирована им самим для себя. Цели помощи должны быть определены, несмотря на то, что они могут существенно меняться в процессе оказываемой помощи и могут варьироваться в широком диапазоне: от помощи клиенту почувствовать себя лучше до научения его оказывать психологическую помощь самому себе. Крайне важно для помощника осознавать ценности, лежащие в основе его профессионального поведения, а также идеологическую и философскую подоплеку оказываемой им помощи. Л. Бреммер (Brammer, 1973) считает, что помощник при построении своей собственной теории помощи проходит три стадии. На первой он отражает и перерабатывает свой собственный опыт, он начинает осознавать свои ценности, нужды и потребности, стиль коммуникаций с людьми и характер своего воздействия на окружающих. Затем или наряду с этим он изучает труды других теоретиков и практиков и то, как ОНИ осознавали свой личный опыт и использовали его для построения своих собственных теорий. И в завершении он объединяет первое и второе в свою собственную уникальную теорию. (Необходимо заметить, что эта последняя теория является не только теорией помощи другим, но и собственной теорией СЕБЯ).

Вместе с тем усилия теоретиков и практиков были направлены и на создание некоторых общих

описательных моделей помощи. Так, Р. Кархаф распространил идеи К. Роджерса относительно психотерапии на помощь в целом. Он описал три стадии помощи — когда клиенту помогают: а) исследовать, б) понимать и в) действовать, а также навыки, необходимые помощнику на каждой из этих стадий (Carkhuff, 1974). А поскольку эти навыки являются в основе своей не только профессионально важными, но и важными для эффективного образа жизни вообще — на чем автор принципиально настаивает — то лучшим способом помощи человеку он считает систематическое и прямое обучение навыкам работать, учиться, строить отношения с людьми, вести нормальный образ жизни: «главной задачей помощи является наведение моста через пропасть между уровнем навыков помощника и уровнем навыков получающего помощь» (Carkhuff, Berenson, 1976, p. 81). Для него помощь эквивалентна обучению (в чем его модель сходна с бихевиоральными моделями), но обучению тем навыкам, которые дадут людям способность в большей степени контролировать свою собственную жизнь.

Л. Бреммер создал интегральную, эклектическую модель, близкую к модели Р. Кархафа, расширив ее до восьми стадий:

а) вхождения в проблему,
б) классификации,
в) структурирования,
г) построения взаимоотношений,
д) исследования,
е) консолидации,
ж) планирования,
з) завершения.

Он также обнаружил семь кластеров навыков, важных для «понимания себя и других» (Brammer, 1973).

А. Ивей предложил модель, названную им «микроконсультирование»; ее особенностью является детальная разработка составных элементов консультативных навыков и создание тренинговой программы для обучения этим элементам через просмотр видеозаписей, затем моделирование и затем практикование (Ivey, 1971). Н. Каган с соавторами (Kagan et. al., 1967) также разработал микроконсультативную модель, ставшую одной из наиболее популярных в Америке в качестве тренинговой; ее отличительной чертой являются проводимые с супервизором сессии, на которых помощник и получающий помощь обсуждают совместно пережитый в процессе консультативной помощи опыт. Возможно, самой влиятельной и широко используемой после модели Р. Кархафа стала модель Дж. Эгана (Egan, 1975), в которой нетрудно заметить сходство с концепцией Р. Кархафа. Она включает предварительную стадию, предшествующую собственно помощи и требующую от помощника проявления навыков заботы и внимания к получающему помощь. Затем следуют стадии:

1. Реакции на запросы другого и исследование самого себя.

2. Интегративное понимание и динамическое (т. е. меняющееся и углубляющееся в ходе процесса) самопонимание.

3. Содействие в осуществлении целенаправленных действий и собственно действия. (Первой в каждой строке является цель, которую преследует консультант, а второй — которую преследует клиент.)

4. Л. Лоугари и Т. Рипли (Loughary, Ripley, 1977) продолжили тенденцию демистификации консультирования, предложив простую схему помощи (рис. 8), которая может быть адресована непрофессиональным помощникам наряду с профессиональными.

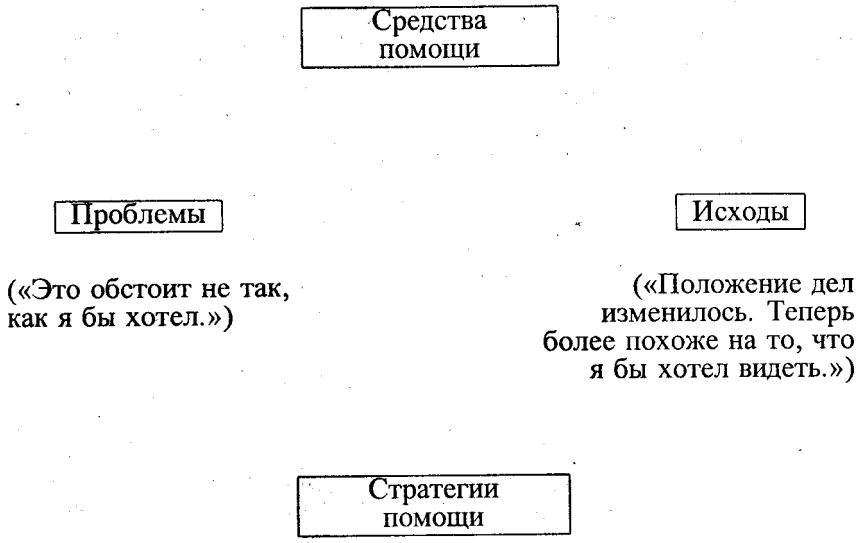


Рис. 9. Модель помощи, по Л. Лоугари и Т. Рипли (Loughary, Ripley, 1977).

Средства помощи включают в себя информацию, идеи и навыки (такие, как, например, слушание и отражение опыта). Стратегии — это планы того, как использовать средства, и первым шагом всегда является перевод формулировки проблемы в формулировку желаемого исхода. Четырьмя позитивными исходами являются: изменение эмоционального статуса клиента; развитие способности к пониманию; принятие решений; осуществление принятых решений.

Модель М. Скалли и Б. Хопсона (Scally, Hopson, 1979) была выработана в ходе обучения консультированию более чем 3000 человек. Авторы придерживаются также явно выраженной клиенто-центрированной ориентации и являются противниками узкого профессионализма (и даже лицензирования) в консультировании. Они считают, что существует три основные цели консультирования: помощь другим в их самоусилении, личностное развитие самого помощника и создание здоровых микро- и макросистемы для функционирования индивидуумов (рис. 9). При этом они настаивают, что главной является вторая цель — личностное развитие помощника, так как видят здесь залог эффективности консультирования. Они не одиноки в этом мнении: ряд других авторов также подчеркивают, что помощник может помочь в той степени и обучить тому уровню осознавания себя и тем навыкам, которыми владеет он сам (Aspy, Roebuck, 1977). Помощникам необходимо осознавать и прояснять для себя свои собственные социальные, экономические, политические, нравственные и культурные ценности и быть способными идентифицировать и отделять их от ценностей своих клиентов. Дело в том, что помощники так же, как и другие люди, видят в окружающих отражения своих собственных черт — считают Скалли и Хопсон — поэтому для видения другого и понимания его необходимо видеть границу между образом себя и образом другого человека. Это обеспечивает более высокую вероятность адекватной направленности и в конечном итоге эффективности оказываемой помощи. Но для того чтобы быть в этом уверенным, помощнику необходимо постоянно осознавать динамику своего собственного личностного развития. Самоосознавание, которое служит принципиально важным профессиональным качеством помощника, является не РЕЗУЛЬТАТОМ (психотерапии, самоанализа и пр.) или стадией, которых нужно достичь, а ПРОЦЕССОМ, который должен иметь место в течение всей жизни человека. Осознавая этот постоянный процесс собственных изменений, мы таким образом обеспечиваем и некоторый контроль над направлениями нашей работы с людьми. Кроме того, самоосознание помощника позволяет ему яснее увидеть те свои навыки, которые нуждаются в дальнейшем развитии. Чем больше диапазон различных навыков, которыми владеет помощник, тем большему числу различных людей он сможет помочь.

Помощники обучаются и развиваются не только в процессе профессиональной подготовки, но и в процессе работы, если они умеют отражать собственный профессиональный опыт. Когда мы взаимодействуем с другими, мы в свою очередь подвергаемся воздействию с их стороны и изменяемся в конце взаимодействия по сравнению с тем, какими мы были вначале. Те люди, группы, сообщества и системы, с которыми мы взаимодействуем в процессе помощи, меняются (как бы ни были незначительны эти изменения), но эти изменения носят взаимный характер. Иногда этот опыт

становится бесценным приобретением для самого помощника, что не уменьшает важность того факта, что помощнику всегда должна быть предоставлена возможность поддержки (со стороны коллег, супервизора), которой он может при необходимости воспользоваться. Он также должен развить в себе навыки заботиться о себе и уметь отказывать в помощи, если он видит в этом угрозу собственному состоянию. Все это объясняет тот контекст, в котором ряд теоретиков говорят о личностном развитии помощника как о главной цели помощи.

САМОУСИЛЕНИЕ ДРУГИХ
(помощь другим в их усилении самих себя)

Развитие осознавания (себя, других людей, окружающего мира)
Формулирование собственных целей
Формирование ценностей
Развитие навыков
Поиск и получение информации (о себе, о других людях, о мире)

ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ ПОМОГАЮЩЕГО

Развитие способности, уровня и диапазона навыков самоосознания
Мониторинг собственного самочувствия и развития
Использование своих умений и навыков для помощи другим в их развитии
Оказание и получение поддержки
Взаимодействие с индивидуумами и системами, приобретение опыта от этого, изменение их и собственные изменения под их воздействием

СОЗДАНИЕ ЗДОРОВЫХ МИКРО- и МАКРОСИСТЕМ

Рис. 10. Цели помощи (Scally, Hopson, 1979)

В практической работе консультанта, особенно если он использует в качестве метода помощи системные изменения, его помощь может принимать самый различный характер: от семейного консультирования и психотерапии (в случае работы с семьей как микросистемой) до организационного и политического консультирования. Тем не менее, несмотря на столь широкий диапазон, который может иметь психологическая помощь, следует иметь в виду ряд специфических, типичных для практики оказания помощи возможных ИСХОДОВ или результатов:

— улучшение понимания (проблемы, себя, окружающих и т. п.);

— изменение эмоционального состояния (это может быть разрядка эмоционального напряжения, исследование своих чувств, принятие некоторых своих чувств и т. п.);

— способность принять решение;

— способность осуществить принятое решение;

— подтверждение своих мыслей, чувств, решений;

— получение поддержки;

— приспособление к ситуации, которую невозможно изменить;

— поиск и изучение альтернатив;

— получение практической помощи через прямые действия (помощника и других специалистов, которых привлек помощник);

— развитие имеющихся умений и навыков, приобретение новых;

— получение информации;

— реагирование на действия других людей и ситуацию.

Каждая из пяти целей, приведенных в первой части рис. 9, взаимосвязана с другими четырьмя, хотя каждая оперирует различными сторонами психической жизни субъекта. ОСОЗНАВАНИЕ помогает субъекту сохранять субъективно активную позицию даже при невозможности реально изменить ситуацию. Наличие ЦЕЛЕЙ позволяет направить осознавание в сторону принятия ответственности за свои желания и истинные цели своего поведения. ЦЕННОСТИ (они, на наш взгляд, являются ядром любых личностных изменений) определяют то, ради чего субъект осознает, формулирует и формирует

цели, добывает необходимую информацию и приобретает нужные навыки. Отсутствие или неосознание собственных ценностей ведет к фиктивному, иллюзорному, а возможно, и к патологическому развитию личности. Ценность — это убеждение, которое было свободно выбрано из ряда альтернатив после взвешивания последствий каждой альтернативы; человек оберегает, поддерживает ее и делится ею с общественностью; поведение человека строится в соответствии с его ценностью и носит последовательный и настойчивый характер (Raths, Harmin, Simon, 1964). Человек, который строит свое поведение на основе ценностей, признает ценность себя и других, работает во благо ЗДОРОВЫХ СИСТЕМ, его деятельность носит проактивный *(proactive* — направленный скорее на будущее, чем на прошлое) характер, он помогает другим людям увеличивать и использовать их потенциал. ИНФОРМАЦИЯ представляет собой материал, который субъект может использовать для осознавания себя и окружающего мира, а также для формирования собственных целей. Информация равноценна силе. Действительно, организации, сообщества и отдельные люди очень часто строят свою деятельность и безопасность на основе объема и источников информации, находящихся в их распоряжении. При этом нужно понимать, что информация — это не просто количество знаний, но и концепция того, как эти знания ПОЛУЧАТЬ и как их ИСПОЛЬЗОВАТЬ. Эти действия, равно как и другие: осознавание, формирование целей и ценностей — требуют формирования НАВЫКОВ. Только навыки помогают реализовать наши ценности в поведении (мы можем верить, что мы сами ответственны за наше достоинство, но нам необходимо УМЕТЬ достигать того, что мы считаем достойной ситуацией).

Для многих людей образование является ценностью, но даже для успешного обучения в школе от ученика требуются навыки планирования своих целей и действий, организации времени, навыки читать и писать (даже взрослые обладают ими в различной, как мы знаем, степени), получать знания самостоятельно, навыки принятия решения и умения работать в группе и др. Это особенно важно помнить помощнику в процессе консультирования, предоставления информации, дачи рекомендаций и советов: формирование навыков требует времени, терпения, поддержки и усилий, «даже» если речь идет об умении и навыке родителей, например, самим играть с ребенком (а не просто покупать ему игрушки или отправлять в деревню к бабушке, «где ему будет хорошо»). Навыки (точнее, работа по их вырабатыванию) являются нашей платой за желаемые изменения. Хопсон и Скалли (Hopson, Scally, 1980) предложили следующий перечень жизненных навыков *(life skills),* которые являются нашими «издержками» во имя развития и процветания:

Я и ТЫ

(навыки, которые мне нужны для взаимоотношений с тобой)

— эффективно общаться
— завязывать, поддерживать и завершать отношения
— оказывать и получать поддержку
— действовать в ситуациях конфликта
— давать и получать обратную связь

Я и ДРУГИЕ

(навыки, которые мне нужны для взаимоотношений с другими)

— быть настойчивым
— оказывать влияние на людей и системы
— работать в группах
— конструктивно выражать свои чувства
— развивать силу и потенциал других людей

Я

(навыки, которые мне нужны, чтобы действовать и расти)

— читать, писать и считать
— находить информацию и ее источники
— конструктивно думать о проблеме и конструктивно разрешать ее
— знать, использовать и развивать свой творческий потенциал
— эффективно организовывать свое время
— делать большую часть необходимого здесь и сейчас, в настоящем
— исследовать свои собственные интересы

— исследовать свои ценности и убеждения
— ставить и достигать цели
— обустраивать, оборудовать свою жизнь
— критически переоценивать свою жизнь
— находить причины, которые заставляют меня делать то, что я делаю
— быть позитивным относительно самого себя
— справляться с жизненными переменами, уметь адаптироваться к ним
— принимать конструктивные решения
— быть проактивным
— проживать свои негативные эмоции
— иметь дело со стрессовыми ситуациями
— достигать и поддерживать хорошее физическое самочувствие
— управлять (получать удовлетворение, но не зависеть от нее) своей сексуальностью

Я и ОТДЕЛЬНЫЕ СИТУАЦИИ:

Образование

— находить возможности и пути для обучения
— выбирать, что изучать
— учиться

Работа

— находить возможности работать
— сохранять работу
— менять работу
— выживать в ситуации возможной безработицы
— находить баланс между активной вовлеченностью в работу и остальными сферами жизни
— уйти на пенсию и находить удовольствие в пребывании пенсионером -

Дом

— выбирать стиль жизни
— поддерживать и сохранять дом
— жить с другими людьми

Досуг

— выбирать между различными вариантами проведения досуга
— увеличивать, расширять свои возможности проводить досуг
— при необходимости использовать свой досуг для приработков

Сообщество

— быть умелым, цивилизованным членом сообщества (например, не разрушать структуру сообщества и его систему потребления)
— развивать и использовать свое политическое сознание и самомосознание
— при необходимости пользоваться общественными структурами

Понимание консультирования как «помощи людям в их оказании помощи самим себе», как это определяет, например, М. Херберт, позволяет представить этот процесс следующим образом:

КОНСУЛЬТАНТ

ИСПОЛЬЗУЕТ:	ПОМОГАЕТ КЛИЕНТУ:
Навыки построения взаимоотношений: — уважение — подлинность — эмпатия	Чувствовать себя ценным, понимаемым и быть подготовленным доверять консультанту;

Навыки исследования и прояснения (ситуации, чувств, мыслей, действий, фантазий, мотивов и т. п.):
— достигать договоренности с клиентом, и соблюдать договоренность
— задавать вопросы
— обобщать сказанное
— выделять главное и фокусироваться на нем
— отражать сказанное клиентом
— прояснять сказанное
— конкретизировать;
— конфронтировать;

Говорить и исследовать;
Глубже понимать, ЧТО он чувствует, КАК и ПОЧЕМУ;
Видеть возможные выборы;
Обдумывать альтернативы и выбирать из ряда альтернатив;

Навыки планирования:
— формулировать цели
— планировать действия
— владеть стратегиями разрешения проблем

Развивать способность к ясному целеполаганию;
Формировать конкретный план действий;
Осуществлять (при поддержке) то, что необходимо сделать

Таким образом, консультирование является процессом, в котором человек достигает более высокого уровня личной (личностной) компетентности. М. Катц (Katz, 1969) писал, что консультирование занимается не тем, чтобы научить людей принимать мудрые решения, а тем, чтобы научить их принимать решения МУДРО. Именно таким образом можно достичь действительно самоусиления (т. е. увеличения и более широкого использования собственного потенциала) клиента. В консультировании не поощряется пассивность и зависимость клиента. Напротив, создается ситуация, когда клиент чувствует себя принимаемым, услышанным, заслуживающим уважения и неоцениваемым. Это способствует развитию его доверия к самому себе и увеличивает его способность принимать собственные решения.

Так же, как психолог может работать в различных профессиональных «амплуа» в зависимости от целей, задач и места работы (например, как исследователь, теоретик, эксперт, психотерапевт, консультант, психолог-тренер, преподаватель и др.), так и консультант в зависимости от целей, задач и места работы может в различной степени использовать преимущественно те или иные методы оказания помощи. Однако, еще раз подчеркнем, что, сколько бы видов помощи мы не выделяли, каждый из них не может быть свободен от теоретических принципов и, ценностей, лежащих в основе оказываемой помощи.

И в заключение предлагаем несколько психологических упражнений.

Упражнения

Ваша взрослая этика. При выполнении этого упражнения исследуйте все сферы, в которых ваша жизнь связана с жизнью других людей, в чем ваши взгляды влияют на людей, которые живут далеко от вас и (или) могут сильно отличаться от вас. Также исследуйте ваше поведение и установки по отношению к вашему общему окружению, включая как живую, так и неживую природу.

Спросите себя и запишите на листе бумаги:

Кого и что я ценю в жизни?

Для кого и для чего я живу?

Ради кого и за что я бы мог умереть?

Что значит для меня моя жизнь сейчас?

Что она могла бы значить?

Что моя жизнь значит для других сейчас?

Для других, которые придут?

Я действую так, чтобы возвышать и сохранять развитие мира?

Что является *действительно* важным?

Напишите пять наиболее важных вещей, которые вы цените больше всего в жизни.

1. _____
2. _____

3. _____
4. _____
5. _____

Теперь расположите эти ценности по степени их важности.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Изучите последний список. Спросите у себя:

Какое отношение имеют мои ценности к моей жизни, общественной жизни, работе? Какое отношение они имеют к тому, чего хотели бы мои родители для меня (от меня)? Отражает ли мой нынешний образ жизни эти ценности?

Взрослые вопросы о вашей жизни. Если вы начали более глубоко задумываться над тем, кто вы на самом деле, зачем вы существуете, что вы, в действительности, делаете со своей жизнью и куда ваши настоящие модели поведения ведут вас, попробуйте стать более осознающим, спросите себя:

Кем я себя чувствую?

Кем я себя считаю?

Другие люди относятся ко мне как к родителю, взрослому или ребенку? (супруг, дети, друзья, товарищи по работе).

Кем я хочу быть? (сегодня, через 5 лет, 10 лет, 28 лет).

Какие у меня есть способности, чтобы стать таким? Что мне мешает?

Как я собираюсь использовать свои способности и преодолеть препятствия?

Ценю ли я то, что помогает другим развивать их способности?

Как я могу стать Выигрывающим, которым я рожден быть?

Самоидентификация

1. Начните осознавать свое тело. Некоторое время отмечайте исключительно нейтрально, без какой-либо попытки изменить их, все телесные ощущения, которые вы можете осознавать.

Осознайте, например, контакт тела со стулом, на котором сидите, ног — с полом, одежды — с кожей.

Осознайте свое дыхание.

Когда вы убедитесь, что достаточно долго исследовали свои телесные ощущения, оставьте их и переходите к следующему этапу.

2. Начните осознавать свои чувства.

Что вы чувствуете прямо сейчас?

Какое важнейшее, самое сильное чувство вы постоянно испытываете в своей жизни? Рассмотрите отдельно позитивные и негативные чувства: любовь и раздражение, ревность и нежность, депрессию и приподнятость.

Не оценивайте. Смотрите на свои чувства исключительно с объективных позиций, как ученый, описывающий явления.

Когда вы будете удовлетворены, переключите свое внимание на следующий этап.

3. Переведите внимание на свои желания.

Сохраняя ту же беспристрастную позицию, рассмотрите основные желания, образующие мотивацию в вашей жизни. Часто вы можете легко идентифицировать себя с ними, но сейчас просто рассмотрите их.

Наконец, оставьте свои желания и переходите к следующему этапу.

4. Понаблюдайте за миром своих мыслей.

Как только мысль появится, следите за ней до тех пор, пока ее место не займет другая, третья и т. д. Если вы считаете, что у вас нет никаких мыслей, осознайте, что это тоже мысль. Следите за течением своего сознания: воспоминания, суждения, образы, чепуха, аргументы.

Делайте это в течение двух минут, затем исключите эту реальность из поля вашего наблюдения.

5. Наблюдатель — тот, кто следит за вашими ощущениями, чувствами, желаниями и мыслями — не то же самое, что объект, за которым он наблюдает. Кто же наблюдает за всеми этими реалиями? Это — ваше Я. Я — это не образ или мысль, но сущность, наблюдающая за образами и мыслями и удаленная

от них. Вы — это сущность. Скажите про себя: «Я есть Я, центр чистого сознательного».

Делайте это в течение двух минут.

Приятие

1. Подумайте о чем-либо из вашей жизни, к чему вы испытывали или испытываете благодарность. Это может быть присутствие любимого человека, ваш талант, превосходное самочувствие, красивый цветок и т. д. Представьте его ярко, оценивайте его, думайте о том, что он вам дает и чему вы от него можете научиться.

2. Теперь подумайте о чем-нибудь (или о ком-нибудь), чего (или кого) вы хотели бы избежать в своей жизни. Опять же, представляйте его, внимательно разглядывайте всякую свою реакцию на него. Наблюдайте за реакциями, не пытаясь препятствовать им или остановить их. Проследите вашу обычную стратегию неприятия. Осознайте, как это проявляется на уровне вашего тела, чувств и мышления.

3. Теперь предположите, что жизнь направляет вас, общаясь с вами закодированным языком ситуаций и событий. Какое послание заключено в ситуации или событии, выбранных вами? Запишите все идеи, пришедшие вам в голову, пока вы думали над этим вопросом.

4. Теперь вернитесь к предмету, который вызывает вашу благодарность. Представьте себе его еще раз, подумайте о нем с пониманием и как можно полнее осознавайте ваше приятие.

5. Теперь обратитесь снова к неприятной ситуации. Поймите, что тот же самый мир, который дарит приятное, способен доставить неприятности, и допустите к себе, если чувствуете, готовность и желание сознательного, намеренного приятия.

Лучший терапевт

По одной восточной легенде, однажды боги решили создать Вселенную. Они создали звезды, солнце, луну, моря, горы, цветы, облака. Затем — сотворили человека. И, наконец, они сотворили Истину. Однако возник вопрос: куда следует спрятать ее, чтобы человек не смог ее отыскать? Им хотелось удлинить путь этого поиска.

«Давайте поместим на самую высокую горную вершину», — сказал один.

«Давайте спрячем ее на самой далекой звезде», — предложил другой.

«Давайте положим ее на дно самой глубокой и темной пропасти».

«Давайте скроем ее на обратной стороне луны».

Наконец, самый мудрый и древний бог сказал: «Нет. Мы спрячем истину в сердце человека. Так он будет искать ее по всей Вселенной, не зная, что носит ее постоянно в себе».

Психосинтетическая техника внутреннего диалога помогает найти правду, скрытую и часто забытую внутри нас самих. Мы представляем, что встречаем человека на вершине горы, вдали от цивилизации, вне времени. Этот человек — источник любви, которая принимает нас с тем, для чего мы существуем, и пробуждает в нас то, чем мы можем стать. Этот человек очень мудр и понимает жизнь как единое целое вместе с ее противоречиями и парадоксами. Мы чувствуем это и в атмосфере доверия ведем диалог, в котором происходит обмен энергией, проясняются идеи, исчезают сомнения.

Мудрец работает как самый эффективный символ Я и позволяет нам контролировать с целебной вдохновляющей энергией. Я — лучший терапевт.

Внутренний диалог уместен во всех случаях, но особенно полезен в ситуациях, когда:

мы стоим перед важным выбором;

мы в кризисе;

нас никто не понимает;

мы хотим достучаться до своей возможной мудрости;

мы чувствуем одиночество;

мы готовы измениться;

мы хотим свободы.

Роза

Представьте розовый куст: корни, стебель, листья и на верхушке — бутон розы. Бутон закрыт и

окружен зелеными чашелистиками. Некоторое время рассматривайте все детали.

А теперь представьте, что чашелистики начали раскрываться, рассмотрите теперь доступные взгляду лепестки — нежные, изящные, пока еще закрытые.

И вот лепестки начали медленно раскрываться. Наблюдая это, представьте себе, что и внутри вас происходит некий расцвет.

Ощутите, что и в вас нечто распускается и открывается свету.

Продолжая представлять розу, вы чувствуете, что ее ритм — это ваш ритм, ее раскрытие — ваше раскрытие, что она открывается свету и воздуху, раскрывая всю свою прелесть.

Вы ощущаете ее запах и впитываете в себя. Теперь вглядитесь в самый центр розы, где жизнь наиболее интенсивна. Пусть возникнет образ, выражающий самое прекрасное, самое значимое, самое креативное в вашей жизни, пробивающееся наружу, к свету. Это может быть все, что угодно. Пусть образ появится спонтанно, без усилий и осмысления.

Удерживайте образ некоторое время и проникнитесь его содержанием.

Образ может сообщить вам нечто — вербально или невербально.

Воспримите это сообщение.

Рекомендуемая литература

1. *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. Л., 1968.
2. *Гиссен Л. Д.* Время стрессов. М., 1990.
3. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Л., 1982.
4. *Бойко В. В.* Молодежная семья. Л., 1980.
5. *Выготский Л. С.* Педагогическая психология. М., 1991.
6. *Василюк Ф. Е.* Психология переживания. М., 1984.
7. *Джампольски Д.* Как обрести внутреннее равновесие и оздоровить свои отношения с окружающими. М., 1990.
8. *Зощенко М.* Повесть о разуме. М., 1976.
9. *Китаев-Смык Л. А.* Психология стресса. М., 1983.
10. *Селье Г.* Стресс без дистресса. М., 1992.
11. *Сатир В.* Как строить себя и свою семью. М., 1992.
12. *Рюриков Ю. Б.* Три влечения: любовь, ее вчера, сегодня, завтра. Кемерово, 1984.
13. *Фромм Э.* Искусство любви. М., 1986.
14. *Харчев А. Г.* Брак и семья в СССР. М., 1979.
15. *Bernard M.* Staying rational in irraitional world. Carlton, 1986.
16. *James M., Jongvard M.* Bum to win. N. Y., 1986.
17. *Fromm F.* The revolution of hope. N. Y., 1968.
18. *Ферручи П.* Кем мы можем быть. М., 1990.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ....3
Часть 1. ПСИХОЛОГИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ....7
Глава 1. ПСИХИЧЕСКИЙ МИР ЧЕЛОВЕКА....7
Глава 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ....14
Глава 3. ТВОРЧЕСТВО В РАЗВИТИИ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ....91
Часть 2. ПСИХОЛОГИЯ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ГРУППЕ....106
Глава 1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ГРУППЫ....106
Глава 2. ОБЩЕНИЕ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ....113
Глава 3. КОНФЛИКТЫ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ....122
Часть 3. ПСИХОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ....130
Глава 1. ЧЕЛОВЕК И ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СРЕДА....130
Глава 2. ИНЖЕНЕРНОЕ ТВОРЧЕСТВО....136
Глава 3. ПСИХОЛОГИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА....143
Глава 4. ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА....151
Глава 5. ПСИХОЛОГИЯ МЕНЕДЖМЕНТА....163
Глава 6. ПСИХОЛОГИЯ РЕКЛАМЫ....172
Часть 4. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОЙ И ОБЫДЕННОЙ ЖИЗНИ....182
Глава 1. ПСИХОЛОГИЯ ОБЫДЕННОЙ ЖИЗНИ....182
Глава 2. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ....185
Глава 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ....194

Глава 4. ПСИХИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ ЛИЧНОСТИ.....198
Глава 5. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ.....209

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ
УЧЕБНИК

4-е издание, переработанное и дополненное

Под редакцией д-ра психол. наук, проф., акад. БПА *М. К. Тутушкиной*

Редактор Л. А. Мозгунова
Верстка В. Э. Щуцкий

Подписано в печать 30.05.2001 Формат 60x88 $^{1}/_{16}$.
Печать офсетная. Гарнитура Ньютон.
23 печ. л. Тираж 5000 экз. Заказ № 317

Лицензия Код 221 Серия ИД № 03873 от 30 января 2001 г.
Издательство «Дидактика Плюс»
197022, С.-Петербург, ул. Профессора Попова, 8

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ФГУП ордена Трудового Красного Знамени ГП «Техническая книга»
Министерства Российской Федерации по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых коммуникаций
198005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., 29