



Издательство

# МОСКОВСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ ИНСТИТУТ

Т.Д. СТУЛЬНИК  
Д.И. ПОНОМАРЕВА

## ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ

Москва • 2020

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**МОСКОВСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ ИНСТИТУТ  
(национальный исследовательский университет)**

---

**Т.Д. СТУЛЬНИК, Д.И. ПОНОМАРЕВА**

## **ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ**

Учебное пособие

Утверждено  
на заседании редсовета  
05 мая 2019 г.

Москва  
Издательство МАИ  
2020

**Стульник Т.Д., Пономарева Д.И.**

Основы психологии личности: Учебное пособие. — М.: Изд-во МАИ, 2020. — 96 с.

Учебное пособие написано с целью помочь студентам в системном изучении дисциплины “Психология личности”. В пособие включены учебные материалы, содержащие необходимую для усвоения информацию о понятии и структуре личности, об основных теоретических подходах к ее изучению, мотивационной, эмоциональной и волевой сферах, особенностях межличностной коммуникации, а также вопросы для самопроверки, список рекомендуемой литературы для углубленной проработки каждой темы, итоговые тестовые задания, примерная тематика рефератов и эссе, общий библиографический список.

Учебное пособие разработано в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования для направления подготовки “Менеджмент” и предназначено для студентов МАИ, изучающих дисциплину “Психология личности”.

*Рецензенты:*

кафедра юридической психологии УНК ПСД Московского университета МВД России им. В.Я. Кикотя (начальник кафедры доктор психологических наук, профессор *В.Л. Цветков*);

кандидат психологических наук, доцент, профессор МГППУ *М.Г. Дебольский*

ISBN 978-5-4316-0682-3

© Московский авиационный институт  
(национальный исследовательский университет), 2020

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Изучение дисциплины “Психология личности” позволяет получить системные знания об основах личности, ее структуре, условиях и этапах ее формирования и развития, характеристиках психических процессов, состояний и свойств; о роли эмоционально-волевой регуляции и мотивации в поведении и деятельности, особенностях межличностного общения.

В первом разделе рассмотрены вопросы, связанные со спецификой научных подходов к изучению личности в отечественной и зарубежной психологии. Второй раздел охватывает круг вопросов мотивационной сферы и самосознания личности; темперамента, характера и способностей, эмоциональной и волевой сфер личности. В третьем разделе наряду с классическими теориями информативно представлены современные научные исследования в области межличностных коммуникаций. Учебный материал изложен в формате тезисов лекций и таблиц, что облегчает процесс запоминания теоретического материала. Особое внимание при этом уделяется анализу базовых категорий и понятий, а также классификации и типологизации в рамках изучаемых тем, что позволяет студентам активизировать собственную познавательную деятельность, ориентироваться в сфере межличностных отношений. Содержание пособия включает вопросы для самопроверки и литературу для углубленной проработки проблематики каждой темы в рамках самостоятельной работы студентов, многовариантные итоговые тестовые задания, а также примерную тематику рефератов и эссе для закрепления полученных знаний и успешной подготовки к экзамену.

Данное учебное пособие имеет целью формирование у студентов, обучающихся по направлению 38.03.02 “Менеджмент”, навыков саморегуляции, оснащение их комплексными знаниями в области психологии личности для их применения на практике, а также реализации успешной индивидуальной траектории развития и самопознания, приобретения умения эффективно управлять своим поведением в различных социальных ситуациях.

*Раздел I.*

**ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ ЛИЧНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ**

*Тема 1.*

**Понятие личности.**

**Индивид, личность, индивидуальность**

Проблема личности является одной из центральных в психологической науке. Сложность феномена личности побуждает ученых с разных позиций подходить к его изучению. В специальной литературе, посвященной проблеме личности, даются многочисленные определения этого феномена. Но чаще всего личность определяют через совокупность социальных, приобретенных качеств. Существенный вклад в изучение психологии личности внесли отечественные психологи: Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев, Б.Г. Ананьев, К.К. Платонов, Б.Ф. Ломов, А.В. Петровский (табл. 1).

*Таблица 1*

**Основные теории личности в отечественной психологии**

Автор	Взгляды на проблему личности в психологии
Лев Семенович Выготский	Культурно-исторический подход. Развитие личности происходит в процессе опосредованного общением освоения индивидом ценностей культуры. Натуральные (природные) психические функции преобразуются в функции высшего уровня — культурные
Сергей Леонидович Рубинштейн	Деятельностный подход в психологии и педагогике. Личность выступает как целостная система внутренних условий, через которые преломляются все внешние воздействия
Алексей Николаевич Леонтьев	Трактовка базовой структуры личности как иерархии мотивационно-смысловых образований. Положение о смыслообразующих мотивах и их значении для характеристики направленности личности
Борис Герасимович Ананьев	Концепция человекознания как комплексной дисциплины, синтезирующей достижения наук о человеке. Выделял 3 соподчиненных уровня организации человека: 1) индивид (природные свойства); 2) личность (субъект деятельности в обществе); 3) индивидуальность

Автор	Взгляды на проблему личности в психологии
Константин Константинович Платонов	Личность — человек как носитель сознания. Разработал динамическую функциональную 4-компонентную структуру личности: биологически обусловленная подструктура (темперамент, пол, возраст, конституция тела); подструктура форм отражения — индивидуальные особенности психических процессов; подструктура опыта (знания, умения, навыки, привычки); социально обусловленная подструктура направленности (влечения, желания, интересы, мировоззрение, убеждения, идеалы, личностные смыслы), а также 2 комплексные подструктуры: характер и способности
Борис Федорович Ломов	Личность есть социальное качество индивида, определяемое его включенностью в общественные отношения и движением в них. Эти отношения изменяются исторически
Артур Владимирович Петровский	Социально-психологическая концепция развития личности. Личность понимает как системное социальное качество, приобретенное индивидом в предметной деятельности и общении. Субъективно для индивида личность выступает как образ “Я”. Личность — единство интраиндивидуальных качеств (мотивы, темперамент, способности, характер); интеркачеств (как субъекта межличностных отношений; метакачеств (“представленность” индивида в жизни других людей)

**Личность** — это динамичная, относительно устойчивая целостная система интеллектуальных, социально-культурных и морально-волевых качеств человека, выраженных в индивидуальных особенностях его сознания и деятельности. Личность социальна по своей сущности и индивидуальна по способу своего существования. Социальность и индивидуальность — основные черты, характеризующие личность. Индивидуальность при этом понимается как самобытный, своеобразный способ бытия конкретной личности. Она детерминирована особым жизненным путем индивида, его природными задатками и предстает как результат взаимодействия уникальных и универсальных свойств человека. Индивидуальность раскрывает те индивидные и личностные свойства человека, такое их сочетание, которые отличают его от других людей. Итак, под термином “личность” можно понимать: 1) человека как носителя сознания,

включенного в систему социальных связей и отношений; 2) системное социальное качество, приобретаемое индивидом в предметной деятельности и общении.

Помимо термина “личность”, в научной литературе широко применяются и такие сопряженные с ним понятия, как “человек”, “индивид”. Что отличает их от понятия “личность”? Человек — это определенная целостность, своеобразное единство биологического и социального, то есть биосоциальное существо, в то время как в понятии “личность” акцент делается на социальных проявлениях человека. Понятие “индивид” психологи применяют для обозначения человека как единичного представителя рода, то есть конкретного носителя и общих человеческих качеств, и их индивидуального выражения. Таким образом, *индивид* — это отдельный представитель вида “*homo sapiens*”, обладающий определенными морфологическими и психологическими характеристиками. *Индивидуальность* можно рассматривать как своеобразное уникальное сочетание биологических и социальных характеристик человека, отличающее его от других людей. Личность имеет определенную структуру, включающую способности, темперамент, характер, волевые качества, интеллект, эмоции, мотивацию и социальные установки.

**Формирование и развитие личности.** Проявления личности существуют тоже на разных уровнях: *1-й уровень* — системная организация индивидуальности, которая представлена в строении темперамента, характера, способностей; *2-й уровень* — личность в системе межличностных отношений; *3-й уровень* — вклады личности в других людей, осуществляемые посредством своей деятельности, преобразующие их эмоциональную и волевую сферы. Этот процесс называется *персонализацией*. Индивидуальные свойства человека — предпосылки развития личности. Но сами по себе они не предрешают развитие способностей или характера. Если индивид не будет вовлечен в соответствующую его природным задаткам деятельность и общение, то они останутся нереализованными. Свойства индивида (строение тела, пол, тип высшей нервной деятельности и т.д.) определяют формально-динамические аспекты поведения личности и, включаясь в деятельность, оказывают влияние на становление личности.

В науке существует специальный термин, обозначающий процесс вхождения индивида в социальную среду, — “социализация”. Социализация — это характеристика, с одной стороны, того, как

среда воздействует на личность, а с другой — как человек воздействует на среду через свою деятельность. В известном смысле можно утверждать, что процесс социализации по своему содержанию есть процесс становления личности. В психологии обычно выделяются три сферы, в которых осуществляется становление личности: *деятельность, общение, самосознание*. Ребенок рождается индивидом, личностью он становится в процессе социализации. В отечественной психологии первым этапом формирования личности является возраст 2—3 года, когда ребенок начинает ощущать себя субъектом своих действий и отношений, так называемый “кризис 3 лет”. Возникает “опосредованное поведение”, когда появляется способность преодолевать собственные непосредственные побуждения ради чего-то другого, социально значимого, способность к сознательному руководству собственным поведением на основе своих целей и принципов. Уже в подростковом возрасте появляется осознание своих мотивов и сознательный выбор предпочитаемого мотива. К 16—17 годам складывается устойчивая система социальных качеств. Сформированная личность предполагает определенный уровень психического развития, то есть осознает и переживает саму себя как единое целое, отличное от других, выражающееся в понятии “Я”; имеет собственные взгляды и отношение к чему-либо, собственные моральные требования и оценки; способна изменять действительность и самого себя в своих интересах и в соответствии со своими целями.

Развитие ребенка является результатом взаимодействия между врожденными, генетически переданными задатками и приобретенным, усвоенным социокультурным опытом. Индивидуальные свойства человека — предпосылки развития личности. Но сами по себе они не предрешают развитие способностей или характера. Если человек не будет вовлечен в соответствующую его природным задаткам деятельность, то они останутся нереализованными. Итак, в схеме системной детерминации развития личности выделяют три значимых фактора: 1) индивидуальные свойства человека как предпосылки развития личности; 2) социально-исторический образ жизни как источник развития личности; 3) совместная деятельность как основание осуществления жизни личности в системе общественных отношений.

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чем заключается общее и особенное в понятиях “индивид”, “личность”, “индивидуальность”?
2. Что входит в понятия “социальный индивид” и “субъект”?
3. Каково соотношение биологического и социального в психологии индивидуальности?
4. Каково влияние наследственности и среды на индивидуальные различия людей?
5. С какого возрастного периода можно говорить о формирующейся личности?
6. Какие этапы формирования личности выделяют в психологии?
7. Каковы основные черты сформированной личности?
8. В чем заключаются особенности социализации личности?
9. Какова психологическая структура личности?
10. Чем характеризуются уровни проявлений личности?

### **Литература для самостоятельной работы**

1. *Ананьев Б.Г.* Личность, субъект деятельности, индивидуальность. — М.: Директ-Медиа, 2008. — 134 с.
2. *Асмолов А.Г.* Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека: Учебник. — 4-е изд., испр. — М.: “Академия”, 2010. — 448 с.
3. *Дзянова З.В., Щеголева Т.М.* Психология личности. Закономерности и механизмы развития личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 173 с.
4. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. — СПб.: Питер, 2010. — 712 с.
5. *Общая психология. Учебник для пед. ин-тов / Под ред. проф. А.В. Петровского.* — Изд. 2-е, доп. и перераб. — М.: Просвещение, 2014. — 421 с.

### **Тема 2.**

#### **Зарубежные теории личности**

Отметим, что теоретическое исследование проблемы личности осуществляется в научном познании относительно давно и не только психологией. Личность многогранна и поэтому является одним из предметов исследования в ряде гуманитарных наук — социоло-

гии, философии, педагогике. Под термином “личность” некоторые научные школы понимают, прежде всего, человека, обладающего сознанием и активно включенного в систему социальных связей и отношений; другие же акцентируют внимание на том, что личность — это значимое системное социальное качество индивида, включающее в себя определенный набор социально-психологических характеристик. По способу объяснения поведения теории личности делятся на *психодинамические*, *социодинамические* и *интеракционистские*. Психодинамические теории описывают поведение личности, исходя из ее внутренних психологических характеристик; социодинамические пытаются объяснить поведение личности, опираясь лишь на внешние факторы; интеракционистские теории исходят из принципа взаимодействия внутренних и внешних факторов. По характеру проблем, связанных с изучением личности, выделяются *структурные* и *динамические* теории. В структурных теориях главная задача видится в изучении структуры личности, в то время как в динамических акцент делается на проблематике личностного роста и развития. Ниже рассмотрены наиболее известные зарубежные теории личности в рамках основных направлений психологического исследования.

#### **Поведенческая психология. Бихевиоризм и необихевиоризм.**

Считается, что основания бихевиоризма (или поведенческой психологии) заложил американский психолог *Джон Уотсон* (1878—1958). Провозгласив требование объективного подхода к изучаемым явлениям в психологии, Д. Уотсон разработал основные положения новой науки. Цель бихевиоризма заключалась в том, чтобы предсказывать поведение человека в каждой конкретной ситуации и, в последующем, управлять этим поведением. Бихевиоризм, по мнению Уотсона, должен был стать “лабораторией общества”, в которой отрабатывались бы методы формирования и изменения поведенческих моделей отдельных личностей и групп людей. Предметом изучения бихевиоризма должно являться поведение, которое предлагалось изучать в рамках формулы “стимул—реакция” (“S—R”). *Эдвард Ли Торндайк* (1874—1949) также утверждал, что психология должна исследовать поведение, а не психические элементы или опыт сознания. Метод научения, применявшийся в экспериментах Э. Торндайка, получил название “метод проб и ошибок”. В ходе своих экспериментов Э. Торндайк вывел два закона научения: *закон эффекта* и *закон упражнения*. Закон эффекта гласит: каждое действие, вызывающее в данной си-

туации удовлетворение, ассоциируется с данной ситуацией, так что, когда она возникает повторно, появление этого действия становится более вероятным, чем прежде. Закон упражнения: чем чаще действие или реакция используется в данной ситуации, тем сильнее ассоциативная связь между действием и ситуацией (повторение ответной реакции в конкретной ситуации приводит к ее усилению). Э. Торндайк выяснил, что поощрение способствует закреплению действия (реакции) эффективнее, чем простое многократное повторение. **Эдвард Чейз Толмен (1886—1959)** подверг критике законы Э. Торндайка, предложив в качестве базовой *когнитивную теорию* научения, согласно которой организм учится устанавливать смысловые связи между ситуациями (стимулами) и реакциями. Результатом научения оказываются смысловые связи, которые сам Э. Толмен называл “гештальт-знаками”. Другие эксперименты Э. Толмена показали наличие *латентного (скрытого от наблюдения) научения*, которое сказывается на последующем поведении.

Последователи *необихевиоризма* вводят в научный оборот существенное дополнение в классическую схему “стимул — реакция” — так называемые “промежуточные переменные”, понимаемые как совокупность различных познавательных и побудительных факторов. Крупнейшим представителем необихевиоризма был **Беррес Фредерик Скиннер (1904—1990)**. Одним из главных научных достижений Б.Ф. Скиннера стала его концепция *оперантного поведения*. Люди в реальной жизни редко действуют согласно классической схеме S—R. Подобное поведение Б.Ф. Скиннер называет *респондентным* (от англ. respond — отвечать, реагировать) или обусловливанием типа С (стимульным). Б.Ф. Скиннер считал, что гораздо чаще организм активно воздействует на свое окружение с целью добиться желаемого положения вещей. Такой тип поведения Скиннер называл *оперантным*. То есть последствия поведения изменяют тенденцию организма повторять данное поведение в будущем. Если последствия благоприятны для организма, то вероятность повторения данного поведения в будущем увеличивается, так как поведение определяется подкреплением.

#### **Социально-когнитивное направление.**

Свое развитие идеи бихевиористов получили в социально-когнитивном направлении. **Альберт Бандура (р. 1925)** является ведущим теоретиком социально-когнитивной школы и признанным специалистом в вопросах агрессивного и полоролевого поведения.

Его теория *социального научения* через наблюдение и моделирование стала классической и широко применяется в современных психологических исследованиях. С точки зрения Бандуры, причины действий человека лежат в плоскости взаимодействия поведения, когнитивной сферы и его окружения. Данный подход, названный А. Бандурой “взаимный детерминизм”, подразумевает, что внутренние детерминанты (вера, ожидания), внешние детерминанты (поощрение и наказание) и открытое поведение являются взаимозависимыми факторами. То есть, хотя когнитивные процессы, окружение и влияют на поведение, поведение также изменяет окружение. Жизненный опыт конкретного человека — основная причина индивидуальных различий в поведении людей. Развитие же самой личности происходит условно-рефлекторным путем в результате наблюдения за другими и подражания им. Социальное научение при этом объясняется исходя из основных понятий бихевиоризма (стимул, реакция, подкрепление). За людьми признается способность символически представлять внешние влияния и ответные реакции на них. Устойчивость личности определяется постоянством возникновения одних и тех же стимульных реакций. По мнению А. Бандуры, на личность влияют не только внешние условия; человек постоянно должен прогнозировать возможные последствия своих действий и поступков, оценивая их самостоятельно. *Концепция самоэффективности личности* включает в себя систему положений о том, что человек может научиться контролировать события, влияющие на его жизнь.

#### **Психоаналитическое направление.**

Основоположник глубинной психологии *Зигмунд Фрейд* (1856—1939) изучал роль бессознательного в поведении человека. З. Фрейд предложил рассматривать личность и ее поведение в контексте структуры психики. В этой теории большое внимание уделяется функциональным особенностям трех базовых компонентов психики личности: “Оно” (“Ид”), “Я” (“Эго”) и “Сверх-Я” (“Супер-Эго”). З. Фрейд выделяет две потребности, которые определяют психическую деятельность человека: либидинозную (сексуальную) и агрессивную. Но, так как удовлетворение этих потребностей наталкивается на препятствия со стороны окружающего мира, они вытесняются в область бессознательного. И тем не менее они могут прорываться в сознание и проявляться в этом случае в виде символов. По сути, все, что делает человек, является символизацией вытесненных бессознательных потребностей. Итак, в “Оно” (“Ид”)

действуют вытесненные бессознательные инстинкты (потребности); “Сверх-Я” (“Супер-Эго”) — это отражение в психике человека моральных устоев общества, его культурных норм. “Я” (“Эго”), с одной стороны, следует бессознательным инстинктам, а с другой — подчиняется нормам и требованиям реальности. Но поскольку “Ид” и “Супер-Эго” несовместимы, то “Эго” постоянно находится в конфликте. “Эго” прибегает к защитным механизмам для разрешения этого конфликта. *Сублимация* — понятие, введенное З. Фрейдом и обозначающее трансформацию энергии подавленных, запрещенных желаний в другие, социально одобряемые виды деятельности. Стремясь избавиться от негативных эмоциональных состояний (потенциально несущих угрозу целостности и сбалансированности всех компонентов), психика вырабатывает способы избавления от внутренних или внешних деструктивных воздействий (возможные последствия — неврозы, саморазрушение личности, девиантное поведение).

*Отрицание.* Когда реальная действительность для человека весьма неприятна, он “закрывает на нее глаза”, прибегает к отрицанию ее существования или старается снизить серьезность возникающей для его “Сверх-Я” угрозы. Одна из наиболее распространенных форм такого поведения — неприятие, отрицание критики в свой адрес со стороны других людей, утверждение, будто на самом деле того, что подвергается критике, не существует.

*Вытеснение.* В отличие от отрицания, которое большей частью относится к информации, поступающей извне, вытеснение (подавление) сводится к блокированию со стороны “Я” внутренних импульсов и угроз, идущих от “Сверх-Я”. В этом случае неприятные признания самому себе и соответствующие переживания как бы вытесняются из сферы сознания, не влияют на реальное поведение. Чаще всего подавляются те мысли и желания, которые противоречат принятым самим себе человеком моральным ценностям и нормам.

*Регрессия.* Такая защита развивается в раннем детстве для сдерживания чувств неуверенности в себе и страха неудачи, связанных с проявлением инициативы. Регрессия предполагает возвращение к онтогенетически более незрелым паттернам поведения и удовлетворения. Особенности защитного поведения в норме: слабых характерность, отсутствие глубоких интересов, податливость влиянию окружающих, внушаемость, неумение доводить до конца начатое дело, частая смена настроения.

Проекция. Сравнительно рано развивается в онтогенезе для сдерживания чувства неприятия себя и окружающих как результата эмоционального отвержения с их стороны. Механизм проекции проявляет свое действие в том, что собственные отрицательные качества человек бессознательно приписывает другому лицу, причем, как правило, в преувеличенном виде. Различают *атрибутивную проекцию* (бессознательное отвержение собственных негативных качеств и приписывание их окружающим); *рационалистическую* (осознание у себя приписываемых качеств и проецирование по формуле “все так делают”); комплиментарную (интерпретация своих реальных или мнимых недостатков как достоинств); *симулятивную* (приписывание недостатков по сходству, например родитель — ребенок).

Замещение. Этот механизм развивается для сдерживания эмоции гнева на более сильного, старшего или значимого субъекта, выступающего как фрустратор, во избежание ответной агрессии или отвержения. Замещение выражается в частичном, косвенном удовлетворении неприемлемого мотива каким-либо нравственно допустимым способом. Человек снимает напряжение, обращая гнев и агрессию на более слабый одушевленный или неодушевленный объект или на самого себя.

#### *Аналитическая психология К.Г. Юнга.*

Аналитическая психология — одна из школ глубинной психологии, базирующаяся на понятиях и открытиях человеческой психики, сделанных швейцарским психологом *Карлом Густавом Юнгом* (1875—1961). К.Г. Юнг отошел от классического психоанализа своего учителя З. Фрейд и предложил расширенную структуру личности, включающую коллективное бессознательное. Он ввел понятие “Я”, обозначающее самость человека. Аналитическую психологию следует отличать от физиологической экспериментальной психологии, стремящейся свести целостные психические явления к их составным элементам. Речь идет о движении от фрагментарности к целостности души, о переходе от “Я”, центра сознания, к “Самости” как центру всей психической системы. К.Г. Юнг выделял несколько уровней бессознательного: индивидуальное, семейное, групповое, национальное, расовое и коллективное бессознательное, которое включает в себя универсальные для всех времён и культур архетипы (первообразы). Понятие архетипов коллективного бессознательного придает аналитической психологии дополнительное измерение по сравнению с другими школами

психологии и психотерапии, связывая ее учение со всей историей эволюции человеческой психики во всех ее культурных проявлениях. Особенно смыслоемкие, мощные архетипы определяют формирование харизматических личностей и целых народов. Архетипы личного и коллективного бессознательного представляют собой базовые глубинные установки, оказывающие существенное влияние на социальное поведение личности и групп.

*В теории К.Г. Юнга сожержится классификация психологических типов.*

*Мыслительный тип* характеризуется тем, что его мышление носит автократический характер, интеллектуальные же формулы оказываются своего рода прокрустовым ложем, постоянно сковывающим многостороннее проявление жизни. Человеческие взаимоотношения сохраняются и поддерживаются лишь до тех пор, пока они служат и следуют управляющим логическим установкам; во всех иных случаях они легко приносятся в жертву. *Чувственный тип* превыше всего ценит утверждение и развитие межличностных взаимодействий, и отношения партнерства являются здесь главной целью. Отзывчивость к нуждам других является основным качеством данного типа. Самое большое удовлетворение приносит переживание эмоционального контакта с другими людьми. *Сенсорный (ощущающий) тип* характеризуется приспособленностью к обычной сиюминутной реальности, к “здесь и сейчас”. Ощущающий тип выглядит устойчивым и земным, реальным и настоящим в смысле готовности “жить” в данную минуту, но одновременно он фактически подавляет все интуитивные проявления как нереалистичные фантазии и таким образом избавляется от инертности. *Интуитивный тип* мотивируется главным образом постоянным потоком предчувствий, проистекающих от его внутреннего активного восприятия. Все новое и возможное, непонятное и другое, отличное от стереотипов, вызывает у него искренний интерес.

#### *Индивидуальная теория личности А. Адлера.*

Являясь выдающимся представителем психоаналитического направления, *Альфред Адлер* (1870—1937) создал собственную научную школу “индивидуальной психологии”. Отстаивал принцип внутреннего единства психической жизни личности, отмечал отсутствие жесткой границы между сознанием и бессознательным. Согласно *динамической концепции* А. Адлера, личность — это человек как самосогласующийся и единый организм (индивидуум).

Структуру личности Адлер определял как *стиль жизни* — своеобразное сочетание черт личности, способов поведения и привычек, которое определяет неповторимость ее существования. Стиль жизни основан на собственных усилиях, преодолевающих комплекс неполноценности. Основные движущие силы развития личности — универсальное стремление к превосходству, успеху, совершенству и чувство общности, которое выражается в готовности сотрудничества. С недоразвитием чувства общности проявляются психопатологии и социальные отклонения. А. Адлер ввел понятие “комплекс неполноценности”. Комплекс неполноценности берет свое начало в детстве: это длительный период зависимости, когда ребенок, чтобы выжить, должен опираться на взрослых людей. Цель дальнейшего развития — преодоление ощущения своей неполноценности и упрочение чувства превосходства. Три причины развития комплекса неполноценности: физические дефекты, чрезмерная опека или отвержение со стороны родителей. Стиль жизни основан на собственных усилиях, преодолевающих чувство неполноценности и увеличивающих чувство превосходства.

#### ***Социокультурная теория личности К. Хорни.***

Разделяя основные положения психоанализа о решающей роли бессознательного, **Карен Хорни (1885—1952)** акцентировала внимание на значении воздействия окружающей социальной среды на формирование личности. Основу мотивации человека она усматривала в чувстве беспокойства — “коренной (базальной) тревоги”, которая возникает у ребенка из-за “изолированности и беспомощности в потенциально враждебном мире” (это и есть основа враждебности и невроза). Чувство базальной тревоги заставляет человека стремиться к безопасности, в нем заключена потребность в самореализации (эти положения легли в основу неопрейдизма). К. Хорни отрицала существование универсальных психосексуальных стадий развития по Фрейду. Она утверждала, что в процессе адаптации особенно важны социальные отношения между ребенком и родителями, в первую очередь матерью. При этом для детства характерны две потребности: *потребность в удовлетворении* (все основные биологические нужды) и *потребность в безопасности* (играет ведущую роль; выражается в мотивах “быть любимым, желанным, защищенным от опасностей или враждебного мира”). Здоровая личность формируется, если родители проявляют истинную любовь и тепло в отношении к ребенку. Родители могут фрустрировать потребности в безопасности: неустойчивое, сумасбродное по-

ведение, насмешки, невыполнение обещаний, чрезмерная опека, явное предпочтение ему братьев и сестер, дурное обращение. В результате развиваются установка базальной враждебности и чувства беспомощности, страха, любви и вины, выполняющие роль психологической защиты, цель которых — подавление враждебных чувств по отношению к родителям. Каждый человек может совершенствовать свой личностный потенциал, но, когда это естественное стремление блокируется внешними социальными факторами, возникает так называемый невротический конфликт. Чтобы подавить его, человек использует защитные механизмы в виде определенных “стратегий” поведения: движение к людям; движение от людей; движение против людей. Таким образом, выраженная базальная тревога у ребенка ведет к формированию невроза у взрослого. Чтобы справиться с чувствами беспомощности и враждебности, человек вынужден прибегать к разным защитным стратегиям.

Большой вклад в изучение личности с позиций психоанализа внесли также *Эрих Фромм* и *Эрик Эриксон* (табл. 2).

Таблица 2

Эго-психология личности Э. Фромма и Э. Эриксона

Ученый	Движущие силы развития личности	Структура и/или типология личности	Основные механизмы развития и защиты
Э. Фромм	Стремление к укорененности и независимости, индивидуализации	Типология, основанная на доминировании одной из двух потребностей — быть или иметь	Садизм, мазохизм, конформизм, деструктивизм
Э. Эриксон	Личность развивается на протяжении всей жизни, проходя 8 основных этапов своего становления, на каждом из которых видоизменяется форма психической энергии (чувство вины, идентичности и т.д.)	Ведущая структура Эго, стремящаяся к соматической, личностной и социальной идентичности	Стремление к целостности, идентификация (с собой, своей культурой, этносом и т.д.)

### **Гуманистическая психология.**

В рамках этого направления личность рассматривается как целостная уникальная система. Личность — это человек мыслящий, ответственный, свободно делающий свой выбор среди представленных возможностей, обладающий определенной степенью свободы от внешней детерминации (благодаря смыслам и ценностям в собственном выборе); каждый человек является главным архитектором своего поведения и жизненного опыта и наделен потенциалом непрерывного развития. Сущность этих теорий состоит в том, что личность рассматривается как некое психологическое образование, возникающее в процессе жизнедеятельности в обществе как продукт развития человеческого опыта, усвоения общественных форм поведения. Большое внимание здесь уделяется проблеме представления внутреннего опыта в самосознании человека, то есть тому, как человек воспринимает реальные события в своей жизни.

Один из наиболее известных представителей этого направления **Карл Роджерс (1902—1987)** утверждал, что Я-концепция (самость) — фундаментальный компонент структуры личности, организованная, логически последовательная и интегрированная система восприятия себя по отношению к другим людям и окружающему миру в целом. Я-концепция формируется в процессе взаимодействия субъекта с окружающей средой (социальной) и является механизмом саморегуляции его поведения. К. Роджерс сформулировал основные положения своей теории, получившие название “*феноменологический подход*” к изучению личности: 1) поведение человека можно понимать только на основе анализа его субъективного восприятия и познания действительности; 2) люди способны сами определять свою судьбу, т.е. самоопределение является частью их природы и они ответственны за то, что собой представляют; 3) в своей основе люди добры и обладают стремлением к совершенству, естественно движутся в направлении автономности и зрелости, реализуя личностный потенциал. Этот подход оказал огромное влияние на формирование современных психотерапевтических и педагогических стратегий.

**Абрахам Маслоу (1908—1970)** выдвинул концепцию целостного подхода к человеку и высшим проявлениям его как личности (любви, творчества, духовных ценностей). Эти особенности, существуя в виде врожденных потенциалов, актуализируются под влиянием социальных условий. А. Маслоу разработал *иерархическую*

*модель мотивации личности* — высшие потребности могут направлять поведение лишь в той мере, в какой удовлетворены более низшие (так называемая “пирамида потребностей”). А. Маслоу выделял две глобальные категории мотивов — Д-мотивы (дефицитарные) — удовлетворение дефицитарных состояний (голод, холод, опасность). В этом смысле Д-мотивы можно рассматривать как стойкие детерминанты поведения. В отличие от Д-мотивов, Б-мотивы (метапотребности, бытийные мотивы, мотивы роста) связаны со стремлением личности актуализировать свой потенциал.

#### **Диспозициональное направление.**

Среди исследователей данного направления наиболее известным является *Гордон Олпорт (1897—1967)* — основоположник *теории черт*. Черта — это предрасположенность человека вести себя сходным образом в различное время и в различных ситуациях. Так, про человека, который постоянно разговорчив и дома, и на работе, можно сказать, что у него выражена такая черта, как общительность. Постоянство черты обусловлено, по мнению Г. Олпорта, определенным набором психофизиологических характеристик человека. Также Г. Олпорт выделял у человека особую надличностную структуру — *проприум* (от лат. *proprium* — я сам). Согласно этой теории, люди отличаются друг от друга по набору и степени развитости у них отдельных личностных черт. Под термином “черта” подразумеваются мотивы, которые определяют вектор социального поведения в данный момент. Основные черты — это те, которые стимулируют поведение человека. Способ оценки черт личности — *факторный анализ* (сжатый перечень различных показателей и оценок личности). С точки зрения Г. Олпорта, можно определить черту личности как предрасположенность вести себя сходным образом в широком диапазоне ситуаций. Структурная теория личности *Реймонда Кеттела (1905—1998)* основана на применении точных эмпирических методов исследования. Р. Кеттел рассматривает личность как сложную и дифференцированную структуру, где мотивация по преимуществу зависит от подсистемы так называемых динамических черт. Р. Кеттел предложил сделать это посредством уравнения спецификации:  $R = f(S, P)$ , где  $R$  — природа специфической ответной реакции человека, означающей, что он делает, или думает, или выражает словами, — есть некая неопределенная функция ( $f$ ) стимулирующей ситуации ( $S$ ) в конкретный момент времени и структуры личности ( $P$ ).

### **Вопросы для самопроверки**

1. Какие направления в изучении личности акцентируют внимание на поведении?
2. В чем сильные и слабые стороны формулы “стимул–реакция”?
3. Какой вклад внес А. Бандура в теорию личности?
4. Чем различаются психоаналитический и гуманистический подход в изучении личности?
5. Что такое защитные механизмы психики и какова их роль?
6. Что входит в понятие “архетипов” в теории К.Г. Юнга?
7. В чем заключаются основные положения диспозиционального направления?
8. Как трактуется “комплекс неполноценности” по А. Адлеру?
9. Как формируется невротическая личность согласно теории К. Хорни?
10. В чем сущность феноменологического подхода по К. Роджерсу?

### **Литература для самостоятельной работы**

1. Андреева Г.М. Социальная психология. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2018. — 363 с.
2. Баксанский О.Е., Самойлова В.М. Психология личности. Теории зарубежных психологов: Учебное пособие для вузов. — М.: URSS, 2018. — 368 с.
3. Кавун Л.В. Психология личности. Теории зарубежных психологов: Учебное пособие для вузов. — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2019. — 109 с.
4. Калина Н.Ф. Психология личности: Учебник для вузов. — М.: Академический проспект, 2015. — 214 с.
5. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. — СПб.: Питер, 2016. — 608 с.

### **Тема 3.**

#### **Мотивационная сфера личности**

Поведение и деятельность человека имеют две стороны: побудительную и регуляционную. Побуждение обеспечивает активизацию и направленность поведения и деятельности, а регуляция отвечает за то, как они осуществляются в конкретной ситуации. Побуждение связано с понятиями мотива и мотивации.

**Мотив** — более узкое понятие и характеризует саму личность. Мотив — непосредственный побудитель деятельности; мате-

риальный или идеальный предмет, который побуждает и направляет деятельность для удовлетворения потребности. **Потребность** переживается как диффузное состояние неудовлетворенности; выражает нехватку определенных условий для нормального функционирования и развития. Неудовлетворенность и подсознательное стремление к комфортному сбалансированному состоянию активизирует психику и организм, вызывает поисковую деятельность, в которой находится предмет, способный удовлетворить потребность. Определенная потребность является мотивом (он может быть осознанным или неосознанным). Существуют сочетание и своя иерархия потребностей у каждого конкретного человека. Количество и качество потребностей зависят от уровня организации личности, от места, образа и условий жизни. Основная характеристика потребностей — сила, периодичность возникновения, способ удовлетворения потребности, ее предметное содержание. Каждая потребность может быть удовлетворена не одним предметом, а несколькими. Поэтому одна потребность может быть воплощена в разных мотивах. У человека материальные, духовные и социальные потребности связаны с обществом, общением, социальным взаимодействием. Мотивы, их совокупность и иерархия также характеризуют личность. Когда есть мотив, человек ставит цель, которая всегда осознанна. Цель — предполагаемый и осознаваемый результат деятельности личности.

**Мотивация** — более широкое понятие и обозначает систему факторов, детерминирующих поведение (это потребности, мотивы, цели, интересы, убеждения, установки). Мотивация личности характеризуется наличием потребностей разного уровня и степени осознанности, которые могут быть органическими, материальными, социальными, духовными. Другое толкование мотивации представляет собой характеристику процесса, который определяет поведенческую активность человека в целом. Мотивация — совокупность причин, объясняющих поведение человека: начало, направленность, активность. Мотивация объясняет целенаправленность и устойчивость целостной деятельности. Любая форма поведения личности может быть объяснена как внутренними, так и внешними причинами. *Внутренние причины* — психологические свойства субъекта: потребности, мотивы, цели, интересы, убеждения. *Внешние причины* — стимулы, исходящие из конкретной ситуации. Причем ситуация определяется психологически, а не описательно. И те и другие причины являются взаимосвязанными.

Поэтому практически любое действие является двояко детерминированным. В различных ситуациях на один и тот же вопрос отвечают по-разному. Одну и ту же ситуацию оценивают по-разному (разные люди).

**Мотивационная сфера** включает такие характеристики, как:

1. *Широта* — качественное разнообразие потребностей, целей, мотивов, интересов, убеждений, установок.

2. *Гибкость* — удовлетворение мотивационного возбуждения высокого уровня не связано тесно с мотивационными побудителями более низкого уровня.

3. *Иерархия* — соподчинение мотивов, потребностей, целей по их важности.

Поведение тех людей, которые стремятся к успеху, и тех, кто старается избегать неудач, существенно различается. Люди, мотивированные на успех, обычно ставят перед собой определенные положительные цели, достижение которых однозначно расценивается как успех. Противоположную позицию занимают люди, мотивированные на избежание неудач. Цель их деятельности не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи. Для таких людей характерны неуверенность в себе, неверие в возможность достичь успеха, боязнь критики. Очень много для достижения успеха значит и представление человека о своих способностях, необходимых для решения задачи. Установлено, что люди, имеющие высокое мнение о наличии у них таких способностей, переживают неудачи менее остро, чем те, кто считает, что соответствующие способности у них развиты слабо. В целом можно выделить три внутренних мотиватора поведения человека: отношение к себе; отношение к другим людям; ожидание отношения других людей к себе (*атрибутивная проекция*).

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чем сходство и различие понятий “потребность” и “мотив”?
2. В чем сущность процесса опредмечивания потребности?
3. Какова характеристика мотива как опредмеченной потребности?
4. Какое определение мотивационной сферы Вы знаете?
5. Каковы внутренние и внешние причины поведения человека?
6. Обоснование мотивационной сферы как характеристики личности.
7. Каковы причины возникновения или изменений мотивации человека?

8. Как характеризуется мотивационная сфера личности?
9. В чем особенность личности с высокой мотивацией достижения?
10. Какие уровни отношений влияют на мотивацию личности?

### *Литература для самостоятельной работы*

1. *Диянова З.В., Щеголева Т.М.* Общая психология. Личность и мотивация: Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 166 с.
2. *Калина Н.Ф.* Психология личности: Учебник для вузов. — М.: Академический проспект, 2015. — 214 с.
3. *Ильин Е.П.* Мотивация и мотивы. — СПб.: Питер—Москва, 2014. — 512 с.
4. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Смысл, Academia, 2005. — 352 с.
5. *Ломов Б.Ф.* Психическая регуляция деятельности: Избранные труды. — М.: Институт психологии РАН, 2006. — 624 с.

### *Тема 4.*

#### **Самосознание личности.**

#### **Уровни развития самосознания**

**Самосознание** — осознание человеком своего социального, психологического статуса, а также жизненно важных потребностей. Проблеме самосознания посвящено большое количество исследований в отечественной и зарубежной психологии, которые сконцентрированы в основном вокруг двух групп вопросов. В фундаментальных работах Б.Г. Ананьева, Л.И. Божович, А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна, И.И. Чесноковой, А.Г. Спиркина в общетеоретическом и методологическом аспектах проанализирован вопрос о становлении самосознания в контексте более общей проблемы развития личности. В другой группе исследований рассматриваются более специальные вопросы, прежде всего связанные с особенностями самооенок, их взаимосвязью с оценками окружающих. Так, исследования А.А. Бодалева в области социальной перцепции повысили интерес ученых к вопросу связи познания других людей и самопознания. Самосознание — это сложная психологическая структура, включающая в себя в качестве особых компонентов, как считает В.С. Мерлин, во-первых, сознание своей

тождественности, во-вторых, сознание своего собственного “Я” как активного, деятельного начала, в-третьих, осознание своих психических свойств и качеств и, в-четвертых, определенную систему социально-нравственных самооценок. Итак, самосознание — это своеобразное отражение себя в своем сознании, в знании о себе, переживании своей индивидуальности, своего “Я”. В процессе развития самосознания человек:

**1. Выделяет себя из окружающей среды.**

Взаимодействуя с окружающим миром, человек ощущает себя субъектом своих эмоций, чувств, действий, противостоящим другим, познает себя, свои индивидуальные биологические свойства, психологические особенности. В онтогенезе этот процесс проходит четыре стадии: *первый год* — ощущения внутри тела отличаются от ощущений, вызываемых внешними предметами; *второй — третий год* — выделение себя в качестве субъекта собственных действий и поступков (“Я сам”, “Мое”); *младшие классы школы* — оценка своих психических качеств (с помощью взрослых) — причины неудач и успехов; *подросток и юноша* — формирование системы социально-нравственных самооценок и установок.

**2. Формирует обобщенный образ своего “Я”.**

Самосознание — внутреннее условие развития личности. Образ “Я” — это относительно устойчивая система представлений человека о самом себе; при этом он может быть не всегда осознаваемым; может быть переживаемым как неповторимый; достаточно обобщенный. Формирование самосознания и своего образа “Я” происходит через понимание своей тождественности в прошлом, настоящем и будущем. Самосознание включает в себя: 1) самопознание; 2) эмоционально-ценностное отношение к себе; 3) саморегуляцию. Сознательность — важное свойство душевно здоровой человеческой личности, которая основывается на сознании и оценке себя, своих возможностей, намерений и целей. Самосознание предполагает сопоставление себя с определенным, принятым данным человеком идеалом “Я”, вынесение некоторой самооценки, как следствие — возникновение чувства удовлетворенности или же неудовлетворенности собой. Социум при этом выступает в качестве своеобразного зеркала, в котором человек видит самого себя и с помощью которого он начинает формировать самооценку и самоотношение. Все вышеперечисленное входит в более глобальное понятие, получившее название “**Я-концепция**” личности. Как правило, выделяют три структурных компонента “Я-концепции”:

1) *когнитивный компонент* — образ “Я” — содержание представлений о себе, осознание своих физических, интеллектуальных, личностных, социальных характеристик; 2) *эмоционально-ценностный компонент* — переживаемое отношение к себе в целом и к отдельным сторонам своей личности, деятельности и т.п., проявляющееся в самооценке; 3) *поведенческий компонент* (проявление в поступках и словах).

*Самопознание* — это формирование представлений личности о своих чувствах, желаниях, мыслях, поступках, о своей внешности, способностях, социальной значимости. Это представление у каждого индивидуально: одни акцентируют внимание на внешности, другие — на достижениях. Самопознание включает три ступени: *первый уровень* характеризуется наличием внимательного, заинтересованного отношения к себе; *вторым шагом* является самоисследование и самоанализ в форме самонаблюдения и изучения с помощью различных методик; *третий этап* включает обдумывание личностью перспектив своего развития (каким я хочу увидеть себя в будущем). Процесс самопознания бесконечен, и все его социально-психологические компоненты тесно связаны. По Р. Бернсу, установки на себя в виде “Я-концепции” имеют различные модальности:

1. “Я” *реальное* (каким я являюсь на самом деле).
2. “Я” *идеальное* (каким я хотел бы или должен стать).
3. “Я” *зеркальное* (каким меня видят другие).
4. “Я” *фантастическое* (каким я хотел бы быть виртуально).

Каждая модальность включает следующие аспекты: физическое “Я”, социальное “Я”, умственное “Я”, эмоциональное “Я”. Расхождения между “Я” реальным и “Я” идеальным являются основой для самооценки и самосовершенствования. Эти расхождения могут служить источником для внутриличностных конфликтов. Я-концепция определяет степень и уровень социальной адаптированности личности, часто является регулятором поведения и деятельности. Формирование самооценки как центрального компонента Я-концепции происходит в процессе межличностного взаимодействия. Образ “Я” может отражать три аспекта представлений личности о себе и своей статусно-ролевой позиции в режиме “здесь и сейчас”: 1) когнитивный; 2) эмоционально-оценочный; 3) поведенческий. Самооценка выявляет степень адекватности “Я-образа” с помощью следующих механизмов: проекция “Я” на “Я” идеальное; ожидаемая оценка; оценка личности и группы. *Само-*

**оценка** — это субъективное представление личности о себе, собственных ценностях, отношениях, психических свойствах, возможностях и способностях. Самооценка выражает единство и целостность личности. Чем выше человек оценивает свое “Я-индивидуальность”, тем выше самооценка.

Степени самооценивания:

- *высокая* (человек чувствует себя нужным и важным, доверяет себе, может принять решение, принять помощь других; способен уважать других людей);
- *адекватная* (знает свои сильные и слабые характеристики, настроен на позитивное саморазвитие);
- *заниженная* (человек фокусирует свое внимание на прошлом негативном опыте, чувствует себя в чем-то несостоятельным, неправильным, некомпетентным);
- *завышенная* (человек полностью уверен в собственном превосходстве по отношению к другим людям, стремится везде доминировать).

Одним из условий развития личности является гибкость самооценки, которая обеспечивается умением пересматривать полученный опыт, жизненные ценности, критерии. Поэтому заниженная или завышенная самооценка может иметь ситуативный характер и меняться в зависимости от внешних социальных стимулов (например, наказание или поощрение). Итак, самооценка — оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей (“+” и “-”). И.И. Чеснокова выделяет два уровня самооценки:

- *первый уровень* — различные формы соотношения с другими людьми с использованием внешних критериев (наблюдение — представление о психических свойствах, качествах — перенос на себя — сравнение);
- *второй уровень* — соотношение знаний о себе происходит в рамках “Я и Я”. Сопоставляет свое поведение с наиболее значимыми своими мотивами и потребностями (самоанализ и самоосмысление).

Важную роль в формировании самооценки играют: 1) сопоставление образа реального “Я” с идеальным “Я” (высокая степень совпадения говорит о психическом здоровье); 2) интериоризация социальной реакции на данного индивида (особенно важны реакции значимых людей); 3) успешность своих действий и проявлений через призму идентичности (уподобление себя какой-либо соци-

альной группе с установкой войти в нее в качестве статусного участника). Самооценка, независимо от того, что лежит в ее основе, всегда субъективна. С самооценкой неразрывно понятие уровня притязаний личности. Уровнем притязаний называют уровень образа “Я”, проявляющийся в степени трудности цели, которую человек ставит перед собой. Психолог У. Джемс вывел формулу, которая показывает зависимость самооценки человека от его притязаний: *Самооценка = Успех / Притязания*. Как видим, стремление к повышению самооценки может реализовываться двумя способами. Человек может или повысить притязания, чтобы пережить максимальный успех, или снизить их, чтобы избежать неудачи. В случае успеха уровень притязаний обычно повышается, личность проявляет психологическую готовность решать более сложные задачи, при неуспехе он, соответственно, снижается. Уровень притязаний личности в конкретной деятельности может быть определен достаточно адекватно.

#### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем сущность самосознания личности?
2. Каковы этапы развития самосознания личности?
3. Что входит в современное понимание Я-концепции личности?
4. Какие виды Я-концепции выделяют в психологии личности?
5. Каковы основные компоненты Я-концепции личности?
6. Что такое самооценка личности?
7. Какие характеристики есть у людей с адекватной самооценкой?
8. В чем негативные последствия заниженной самооценки?
9. Каковы характеристики личности с завышенной самооценкой?
10. Какова связь самооценки и уровня притязаний личности?

#### ***Литература для самостоятельной работы***

1. *Ананьев Б.Г.* Личность, субъект деятельности, индивидуальность. — М.: Директ-Медиа, 2008. — 134 с.
2. *Немов Р.С.* Общая психология. В 3 т. Т. III. Психология личности: Учебник. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2014. — 739 с.
3. *Общая психология: Учебник для пед. ин-тов / Под ред. проф. А.В. Петровского.* — Изд. 2-е, доп. и перераб. — М.: Просвещение, 2014. — 421 с.

4. *Чеснокова И.И.* Проблема самосознания в психологии. — М.: Наука, 1977. — 144 с.

5. *Шадриков В.Д.* Неокогнитивная психология. — М.: Университетская книга, 2017. — 368 с.

### **Тема 5.**

#### **Направленность личности**

**Направленность личности** (термин С.Л. Рубинштейна) — устремленность мыслей, чувств, желаний, поступков, которая является следствием доминирования ведущих мотивов (Л.И. Божович). Направленность личности выражается через понятие мотива и охватывает систему факторов, детерминирующих поведение человека. К направленности личности относятся осознанные и устойчивые мотивы, обладающие высоким уровнем напряжения, вызывающего и сопровождающего деятельность. Это напряжение называют динамическими тенденциями, которые определяются как внешними факторами (идущими от внешних линий к внутренним — общественные цели, задачи, ставшие личностно-значимыми и более сильными, чем тенденция собственного влечения), так и внутренними факторами (внутренние тенденции и влечения, направленные в сторону внешних факторов). Выделяют *мотивационные линии*, определяющие деятельность и поведение личности. Устойчивые мотивы, составляющие направленность личности, могут быть представлены как *интересы*.

*Интересы* — мотивы, способствующие ориентировке в какой-то области, ознакомлению с новыми фактами и, наконец, более полному познанию предмета. В отличие от обычных мотивов, удовлетворение интереса не ведет к его угасанию, а ведет к возникновению нового интереса, более высокого уровня. Интересы выступают основным познавательным механизмом. Интересы различаются: 1) по содержанию (объекты и их значение для деятельности); 2) по признаку цели: опосредованная (это мне интересно, потому что необходимо); непосредственная (эмоционально привлекательная); 3) по широте (область, объекты: один или несколько); 4) по устойчивости (длительность, отражение и (или) определение основных потребностей личности); 5) по интенсивности (эмоциональное наполнение).

*Ценностные ориентации* — предпочтения и стремления личности в отношении тех или иных человеческих ценностей. С ценностными ориентациями тесно связаны убеждения человека. *Убеждения* — представления, знания, идеи, ставшие мотивами поведения человека; связаны с признанием их истинности, переживанием, потребностями реализовать в жизни. Убеждения — система мотивов, потребностей, побуждающая личность поступать в соответствии со своими взглядами и принципами. Убеждения не могут быть лишь рациональным образованием, поскольку в них обязательно наличествует аффективный компонент. Это обусловлено тем, что поскольку мотивы — интеллектуально-аффективные образования, то они неизбежно включают в себя переживание предмета, мотив направляется рационально, а побуждение определяется переживанием. Убеждения всегда переживаются. Они могут быть истинными или провозглашенными. Взгляды, знания, идеи становятся мотивами деятельности и поведения, так как связаны с переживанием их истинности. Упорядоченные и организованные в систему убеждения, дающие картину мира, являются *мировоззрением*. Знания, идеи, потребности, мотивы — если они совпадают, то это целостная личность с истинными убеждениями; если не совпадают, то это двойная мораль. *Установка* — неосознаваемая готовность действовать определенным образом. Это ведет к построению и изменению способа и характера поведения, восприятия и общения. Установка имеет три главных элемента: 1) когнитивная составляющая; 2) эмоционально-оценочная составляющая; поведенческая составляющая. Установка может быть внутренней и внешней. Внутренняя установка формируется при: 1) недостаточно обоснованных выводах; 2) некритическом усвоении стереотипов мышления. Внешняя установка задается извне, в виде оценок, мнений других людей, информации о тех или иных событиях. Наличие той или иной установки определяет поведение человека, изменяет его восприятие, ведет к тем или иным поступкам. Действие установки не контролируется человеком.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Как можно сформулировать определение направленности личности через мотивы и мотивацию?
2. Какова природа детерминации мотивационных линий личности?
3. В чем специфика интересов в качестве проявлений направленности личности?

4. В чем специфика ценностных ориентаций как проявлений направленности личности?
5. Какие ценности являются общечеловеческими и почему?
6. Какую роль играют убеждения в структуре направленности личности?
7. Что входит в понятие “мировоззрение личности”?
8. Что такое установка?
9. Как установка влияет на поведение личности?
10. Каковы особенности внутренней и внешней установки в направленности личности?

### *Литература для самостоятельной работы*

1. Диянова З.В., Щеголева Т.М. Общая психология. Личность и мотивация: Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 166 с.
2. Кавун Л.В. Психология личности. Теории зарубежных психологов: Учебное пособие для вузов. — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2019. — 109 с.
3. Калина Н.Ф. Психология личности: Учебник для вузов. — М.: Академический проспект, 2015. — 214 с.
4. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. — СПб.: Питер—Москва, 2014. — 512 с.
5. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Смысл, Academia, 2005. — 352 с.

## *Раздел II.*

### **СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ**

#### *Тема 6.*

#### **Темперамент**

**Темперамент** — это устойчивая врожденная совокупность индивидуальных особенностей человека, определяющих динамику протекания его психических процессов и поведения. Темперамент характеризует динамичность личности, но не характеризует ее убеждения, взгляды, интересы, не является показателем социальной значимости личности, не определяет ее возможности.

Первая попытка объяснить индивидуальные различия между людьми была предпринята *Гиппократом* (5 в. до н. э.). Древнегреческий врач считал, что психическая активность зависит от соотношения жидкостей в организме (кровь, лимфа, желчь). Важную роль в изучении темперамента сыграло учение И.П. Павлова о типах высшей нервной деятельности. Было установлено, что причины индивидуальных динамических особенностей обусловлены свойствами центральной нервной системы.

И.П. Павлов полагал, что три свойства нервных процессов определяют тип высшей нервной деятельности (тип нервной системы). Этими свойствами являются:

1) *сила*, т. е. способность нервной системы выдерживать большие нагрузки со стороны различных раздражителей; сила характеризуется выносливостью и работоспособностью нервных клеток;

2) *уравновешенность*, характеризующаяся соотношением процессов возбуждения и торможения;

3) *подвижность* как показатель скорости смены процессов возбуждения и торможения.

Выделяют 4 типа темперамента: холерический, сангвинический, флегматический и меланхолический (табл. 3).

Таблица 3

Соотношение типов нервной системы и темперамента

Типы нервной системы		Сильный			Слабый
Коммуникативная направленность		Экстраверт	Экстраверт	Интроверт	Интроверт
Особенности нервных процессов	Сила	Сильный	Сильный	Сильный	Слабый
	Уравновешенность	Неуравновешенный	Уравновешенный	Уравновешенный	Неуравновешенный
	Подвижность	Подвижный	Подвижный	Инертный	Инертный
Темперамент		Холерик	Сангвиник	Флегматик	Меланхолик

Для *сангвинического темперамента* характерны довольно высокая нервно-психическая активность, разнообразие и богатство мимики движений, эмоциональность, впечатлительность и лабильность. Сангвиник быстро приспосабливается к новым услови-

ям, легко сходится с людьми, жизнерадостен, не любит однообразной работы. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности у сангвиника вырабатывается поверхностность и непостоянство. Вместе с тем эмоциональные переживания сангвиника, как правило, неглубоки, а его подвижность при отрицательных воспитательных влияниях приводит к отсутствию должной сосредоточенности, к поспешности, а иногда и поверхностности.

Для *холерического темперамента* характерны высокий уровень нервно-психической активности и энергии действий, резкость и стремительность движений, а также сила, импульсивность и яркая выраженность эмоциональных переживаний. Холерики быстры, чрезмерно подвижны, неуравновешенны, возбудимы, все психические процессы у них протекают быстро, интенсивно. Преобладание возбуждения над торможением ярко проявляется в несдержанности, порывистости, вспыльчивости, раздражительности холерика. Недостаточная эмоциональная и двигательная уравновешенность холерика может выливаться при отсутствии надлежащего воспитания в несдержанность, вспыльчивость, неспособность к самоконтролю при эмоциональных обстоятельствах.

*Флегматический темперамент* характеризуется обычно сравнительно низким уровнем активности поведения и трудностью переключений, медлительностью и спокойствием действий, мимики и речи, ровностью, постоянством и глубиной чувств и настроений. Флегматики медлительны, спокойны, неторопливы. Новые формы поведения вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обычно ровен и спокоен, редко выходит из себя, не склонен к аффектам. В зависимости от условий у флегматика могут возникнуть положительные черты: выдержка, глубина мыслей, исполнительность; в других — вялость и безучастность к окружающему, лень и безволие. В случае неудачных воспитательных влияний у флегматика могут развиваться такие отрицательные черты, как ригидность, бедность и слабость эмоций, склонность к выполнению одних лишь привычных действий.

*Меланхолический темперамент* связывается обычно с такими характеристиками поведения, как низкий уровень нервно-психической активности, сдержанность и приглушенность моторики и речи, значительная эмоциональная реактивность, глубина и устойчивость чувств при слабом внешнем их выражении. У меланхоликов медленно протекают психические процессы, они с трудом

реагируют на сильные раздражители. Реакция часто не соответствует силе раздражителя. Длительное и сильное напряжение вызывает у людей этого типа темперамента замедление деятельности, а затем и прекращение ее. В нормальных условиях жизни меланхолик — человек глубокий, содержательный, однако при неблагоприятных условиях может становиться замкнутым и тревожным. При недостатке соответствующих воспитательных воздействий у меланхолика могут развиваться повышенная до болезненности эмоциональная ранимость, замкнутость и отчужденность, склонность к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые вовсе этого не заслуживают.

У каждого темперамента можно найти как положительные, так и отрицательные свойства. Хорошее воспитание, контроль и самоконтроль дают возможность проявиться: меланхолику как человеку впечатлительному, с глубокими переживаниями и эмоциями; флегматику как выдержанному, не склонному к скоропалительным решениям человеку; сангвинуку как легко включающемуся в любую работу человеку; холерику как страстному, неистовому и активному в работе человеку. Отрицательные свойства темперамента могут проявиться: у меланхолика — в чрезмерной замкнутости и застенчивости; у флегматика — во внешнем безразличии к людям, эмоциональной черствости; у сангвиника — в легкомысленности, разбросанности интересов, непостоянстве. Как видим, в зависимости от условий формирования личности каждый тип темперамента может характеризоваться комплексом как положительных, так и отрицательных психологических черт: “лучших” или “худших”. Только положительных или только отрицательных темпераментов не существует. Следует учитывать, что в чистом виде типы темперамента, как правило, не встречаются, и можно говорить только о преобладании тех или других его черт.

Вместе с тем следует помнить о том, что темперамент надо строго отличать от характера. Темперамент ни в коей мере не отражает содержательную сторону личности (мировоззрение, взгляды, убеждения, интересы и т.п.), не определяет ценность личности или предел возможных для данного человека достижений. Он имеет отношение лишь к динамической стороне деятельности. Характер же неразрывно связан с содержательной стороной личности. Во всех своих проявлениях темперамент опосредствован и обусловлен всеми реальными условиями и конкретным содержанием жизни человека. Например, отсутствие выдержки и самооблада-

ния в поведении человека не обязательно говорит о холерическом темпераменте. Это может быть и следствием недостатков воспитания, слабого самоконтроля и других факторов.

Идеи И.П. Павлова о типах высшей нервной деятельности развивали отечественные ученые Е.М. Теплов и В.Д. Небылицын, которые экспериментальным путем установили новые свойства нервной системы: лабильность — скорость возникновения и протекания процессов возбуждения и торможения; динамичность — скорость и легкость выработки условных рефлексов; концентрированность — показатель меры дифференцировки раздражителей. Открыто новое положительное качество слабого типа — высокая чувствительность. Сопоставляя отдельные свойства нервной системы с поведением человека, исследователи выделили ряд психических особенностей, сочетание которых может быть соотнесено с типами высшей нервной деятельности. При этом выделены: 1) *сензитивность* — возникновение психической реакции на внешний раздражитель наименьшей силы; 2) *реактивность* — сила эмоциональной реакции на внешние или внутренние раздражители; 3) *активность* — показатель степени активности человека в преодолении препятствий, в действиях, поступках (о соотношении реактивности и активности судят по тому, от чего зависит деятельность человека — от случайных обстоятельств или от намеченных целей, стремлений); 4) *темп реакций* — скорость протекания психических процессов; 5) *пластичность* и *ригидность* — гибкость, легкость приспособления к новым условиям и, наоборот, инертность, нечувствительность к изменению условий.

По направленности коммуникаций Г. Айзенк выделял две группы темпераментов в зависимости от их предрасположенности к проявлению активности в социальном общении. Экстравертированность — направленность личности вовне, на окружающих людей, предметы, события. Экстравертами являются холерики и сангвиники. Интровертированность — направленность личности на себя, на собственные переживания и мысли. Такое определение в полной мере относится к флегматикам и меланхоликам.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что входит в понятие “темперамент”?
2. Каковы компоненты темперамента?
3. В чем особенности проявления разных типов темперамента?

4. Каковы основные положения учения И.П. Павлова о типах высшей нервной деятельности?
5. В чем особенности “отрицательных” проявлений темперамента?
6. Что входит в понятия “экстраверсия” и “интроверсия”?
7. Как связаны темперамент и характер человека?
8. Можно ли объяснять темперамент только с позиций психофизиологии?
9. Что такое “сильная нервная система”?
10. Почему сангвиники и флегматики наиболее стрессоустойчивы, а меланхолики часто склонны к депрессивным состояниям?

### *Литература для самостоятельной работы*

1. *Дерябин В.С.* Психология личности и высшая нервная деятельность. — М.: URSS, 2016. — 202 с.
2. *Елисеев О.П.* Экспериментальная психология личности: Учебник для бакалавриата и магистратуры. — М.: Юрайт, 2018. — 389 с.
3. *Ломов Б.Ф.* Психическая регуляция деятельности. Избранные труды. — М.: Институт психологии РАН, 2006. — 624 с.
4. *Маклаков А.Г.* Общая психология. — СПб.: Питер, 2016. — 583 с.
5. *Павлов И.П.* Избранные труды по физиологии высшей нервной деятельности. — 2-е изд. — М.: Едиториал УРСС, 2019. — 256 с.

### *Тема 7.*

#### **Характер. Акцентуации характера личности**

*Характер* (от греч. *charakteros* — печать, отпечаток) — совокупность личностных черт и качеств, приобретенных человеком в процессе социализации. Характер — это индивидуально-своеобразный комплекс устойчивых личностных особенностей (черт, диспозиций), которые систематически проявляются в поведении и деятельности, реализуясь в определенном отношении: к себе, к другим людям, к труду, к вещам и т.д.

В структуре характера можно выделить две основные группы черт: 1) черты, выражающие направленность личности и представляющие собой способы осуществления системы отношений к окружающей действительности; 2) интеллектуальные, эмоциональные, волевые черты.

В зарубежной и отечественной психологии существуют разные подходы к оценке взаимоотношений темперамента и характера: их отождествление (Э. Кречмер, У. Шелдон); их противопоставление (Н.Д. Левитов); признание темперамента значимым элементом характера (К. Леонгард); признание темперамента врожденной основой формирования характера (Л.С. Выготский, С.Л. Рубинштейн, К.К. Платонов). Понимание характера как совокупности устойчивых стилей, способов поведения, реализующих те или иные побуждения и мотивы, присуще многим отечественным психологам (В.С. Мерлин, А.Г. Асмолов и др.). Как устойчивое целостное образование, характер формируется всем образом жизни человека, а его действия всегда исходят из определенных потребностей и мотивов, включающих совокупность мыслей, чувств, побуждений. Характер также формируется в процессе общения и взаимодействия с другими людьми.

*Акцентуации* являются чрезмерно выраженными (“гипертрофированными”) чертами характера личности, проявление которых во многом обусловлено особенностями типа темперамента. Автор концепции акцентуации — немецкий психолог и психиатр *Карл Леонгард*. В зависимости от уровня выраженности выделяют две степени акцентуации характера: явную и скрытую. Явная акцентуация относится к крайним вариантам нормы, отличается постоянством черт определенного типа характера. При скрытой акцентуации черты определенного типа характера выражены слабо или не проявляются совсем, однако могут ярко проявиться под влиянием специфических ситуаций. Наряду с этим крайняя выраженность некоторых акцентуаций (одной или нескольких, объединенных общим типом темперамента) может стать одним из факторов, провоцирующих формирование различного рода девиаций, отклоняющегося, в том числе аддиктивного поведения личности. Однако следует отметить, что акцентуацию характера ни в коем случае нельзя отождествлять с понятием психической патологии. Выявление акцентуированных личностей в коллективе необходимо для выработки индивидуального подхода к ним, для профессиональной ориентации, закрепления за ними определенного круга обязанностей, с которыми они способны справляться лучше других (в силу своей психологической предрасположенности).

К. Леонгард выделяет 10 типов акцентуированной выраженности характера личности:

1. *Застревающий (ригидный) тип.* Основные черты: чрезмерная стойкость аффекта со склонностью к формированию “сверхценных” идей; повышенная подозрительность и болезненная обидчивость; стойкость отрицательных эмоций и чувств; честолюбие, самонадеянность и стремление к доминированию; высокая конфликтность, злопамятность и даже враждебность к обидчикам.

2. *Возбудимый тип.* Характеризуется повышенной импульсивностью, раздражительностью и агрессивностью. Моральные устои малозначимы, в порывах гнева нарастание агрессивности сопровождается активизацией соответствующих действий. Осмысление, как правило, затруднено и замедлено.

3. *Демонстративный (истероидный) тип.* Для него характерна ярко выраженная потребность во внимании окружающих, тщеславие, авантюристичность, но в то же время устремленность к цели. Хитроумность в самовосхвалении, услужливость в достижении своих интересов. Однако раскованность в мышлении и действиях делает демонстративные личности адаптивными.

4. *Педантичный тип.* Отличается ярко выраженной собранностью, отражающей инертность психических процессов. Основательность, четкость и завершенность в действиях, высокий самоконтроль позволяют выполнять работу пунктуально и добросовестно, но имеет место медлительность и малопродуктивность в мышлении, отсутствие креатива, а в действиях — чрезмерная стандартность и предусмотрительность. Склонность к консерватизму затрудняет адекватное восприятие всего нового как в личной и повседневной жизни, так и на уровне социально-экономических или политических реформ в обществе.

5. *Гипертимный тип.* Характеризуется преимущественно приподнятым настроением, повышенной психической активностью, гиперкоммуникабельностью и жаждой деятельности. Вместе с тем чрезмерная веселость и живость не всегда позволяют доводить дело до конца, быть обязательным, строго соблюдать нормы, дорожить своим авторитетом. Легкомыслие часто проявляется в прожектерстве, несобранности, сомнительных поступках и в прямолинейности избранного пути.

6. *Дистимный тип.* В противоположность гипертимному типу характерна склонность к депрессии, сосредоточенность на мрачных сторонах жизни, медлительность и заторможенность. В то же время серьезная настроенность на дело и утонченность чувств обуслови-

вают твердую жизненную позицию. Стимулирование жизнедеятельности, однако, ослаблено.

**7. Циклотимный тип.** Ярко выражена частая последовательная смена гипертимной и дистимной фаз. Характерной является изменчивость настроения, поступков и действий без видимых причин. Настроение и поведение циклотима сильно зависят от меняющихся внешних условий и обстоятельств.

**8. Аффектно-экзальтированный тип.** Отличается широким диапазоном эмоциональных состояний. Экзальтация (восторженно-возбужденное состояние) проявляется в бурной реакции, сменяемости направлений активности, высокой впечатлительности, сильной привязанности к друзьям и пр. Искреннее и глубокое переживание чужих проблем усиливает психическую реакцию людей этого типа акцентуации.

**9. Тревожный тип.** Склонность к чрезмерной подчиненности на фоне боязни негативных последствий, нерешительности, робости. Высокий уровень тревожности нередко сопровождается стремлением к сверхкомпенсации за счет резкого выброса негативных эмоций. Психотравмирующие факторы могут спровоцировать формирование и закрепление устойчивых фобических реакций и высокий уровень личностной тревожности, которая проявляется в диапазоне от так называемого “запредельного торможения” до нервных срывов.

**10. Эмотивный тип.** Отличается повышенной чувствительностью, впечатлительностью и глубиной переживаний на фоне низкой стрессоустойчивости. Реакции людей с таким типом акцентуации проявляются в сопереживании (эмпатии), мягкосердечии, растроганности.

Таким образом, характер личности (с наличием акцентуаций или без таковых) в отличие от темперамента имеет социальную природу и может проявляться и изучаться в следующих основных сферах: 1) поведении; 2) общении; 3) деятельности; 4) отношениях.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем заключается общее и особенное в понятиях “характер”, “акцентуация”, “темперамент”?
2. По каким критериям можно анализировать характер личности?
3. В чем особенности формирования характера личности?
4. Как трактовал акцентуации Карл Леонгард?

5. Какие типы темперамента доминируют у возбудимого и демонстративного типов акцентуации характера личности?
6. Что входит в понятие “циклотимная личность”?
7. Какие виды самооценки наиболее вероятны у дистимных личностей?
8. Какие типы акцентуации наиболее проблемные в сфере межличностной коммуникации и почему?
9. Каким личностям легче адаптироваться в новой для них социальной среде и почему?
10. В чем разница между ситуативной и личностной тревожностью?

### *Литература для самостоятельной работы*

1. Клейберг Ю.А. Психология девиантного поведения: Учебник и практикум для вузов. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2016. — 290 с.
2. Леонгард К. Акцентуированные личности. — М.: Издательство Феникс, 2000. — 544 с.
3. Морозюк С.Н. Психология личности. Психология характера: Учеб. пособие для академического бакалавриата. — М.: Юрайт, 2018. — 217 с.
4. Нартова-Бочавер С.К. Психология личности и межличностных отношений: Учеб. пособие для бакалавриата и специалитета. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2019. — 262 с.
5. Шнейдер Л.Б. Психология девиантного и аддиктивного поведения: Учеб. пособие для академического бакалавриата. — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2018. — 141 с.

## **Тема 8. Способности**

**Способности** — это индивидуально-психологические особенности личности, обеспечивающие успех в деятельности, в общении. Способности не могут быть сведены к знаниям, умениям и навыкам, имеющимся у человека, но способности обеспечивают их быстрое приобретение, фиксацию и эффективное практическое применение.

Способности можно классифицировать:

1) **природные (или естественные) способности**, в основе своей биологически обусловленные, связанные с врожденными задатками, формирующиеся на их базе при наличии элементарного жизненного опыта через механизмы научения типа условно-рефлекторных связей;

2) *специфические человеческие способности*, имеющие общественно-историческое происхождение и обеспечивающие жизнь и развитие в социальной среде.

В свою очередь, специфические человеческие способности подразделяются на следующие виды: *общие*, которыми определяются успехи человека в самых различных видах деятельности и общения (умственные способности, развитые память и речь, точность и тонкость движений рук и т.д.), и *специальные*, определяющие успехи человека в отдельных видах деятельности и общения, где необходимы особого рода задатки и их развитие (способности математические, технические, литературно-лингвистические, художественно-творческие, спортивные и т.д.); *теоретические*, определяющие склонность человека к абстрактно-логическому мышлению, и *практические*, лежащие в основе склонности к конкретно-практическим действиям. Сочетание этих способностей свойственно лишь разносторонне одаренным людям; *учебные*, которые влияют на успешность педагогического воздействия, усвоение человеком знаний, умений, навыков, формирования качеств личности, и *творческие*, связанные с успешностью в создании произведений материальной и духовной культуры, новых идей, открытий, изобретений. Высшая степень творческих проявлений личности называется *гениальностью*, а высшая степень способностей личности в определенной деятельности (общении) — *талантом*. Человек, способный ко многим и различным видам деятельности и общения, обладает общей *одаренностью*, то есть единством общих способностей, обуславливающим диапазон его интеллектуальных возможностей, уровень и своеобразие деятельности и общения. Таким образом, способности — индивидуально-психологические особенности человека, проявляющиеся в деятельности и являющиеся условием успешности ее выполнения (табл. 4). От способностей зависит скорость, глубина, легкость и прочность процесса овладения знаниями, умениями и навыками.

Таблица 4

Структура общих способностей

Обучаемость	Креативность	Интеллект
Характеристика приобретения знаний	Процесс преобразования знаний	Способность решать задачи на основе имеющихся знаний

Исследованиями установлено, что способности — прижизненные образования, что их развитие идет в процессе жизни, а среда, воспитание активно формируют их. Глубокий анализ проблемы способностей был дан Б.М. Тепловым. Согласно развиваемой им концепции, врожденными могут быть анатомо-физиологические и функциональные особенности человека, создающие определенные предпосылки для развития способностей, называемые задатками. **Задатки** — это некоторые генетически детерминированные (врожденные) анатомо-физиологические особенности нервной системы, составляющие индивидуально-природную основу (предпосылку) формирования и развития способностей. Задатки весьма многозначны, они — лишь предпосылки развития способностей. Способности, развивающиеся на их основе, обуславливаются, но не предопределяются ими. Характерным для задатков является то, что они сами по себе еще ни на что не направлены. Задатки влияют, но не решающим образом, на процесс формирования и развития способностей, которые формируются прижизненно в процессе деятельности и воспитания. Задатки обуславливают разные пути формирования способностей, влияют на уровень достижения, быстроту развития. Способности — не статичные, а динамические образования, их формирование и развитие происходят в процессе определенным образом организованной деятельности и общения. Развитие способностей происходит поэтапно. Каждая способность имеет свою структуру, в ней различают ведущие и вспомогательные свойства. Например, ведущими свойствами литературных способностей являются: особенности творческого воображения и мышления; яркие, наглядные образы памяти; чувство языка; развитие эстетических чувств. А ведущими свойствами математических способностей являются: умение обобщать; гибкость мыслительных процессов; легкий переход от прямого к обратному ходу мысли. Для педагогических способностей ведущими являются: педагогический такт, наблюдательность; любовь к детям; потребность в передаче знаний. Выделяют следующие уровни способностей: *репродуктивный*, который обеспечивает высокое умение усваивать готовое знание, овладевать сложившимися образцами деятельности и общения, и *творческий*, обеспечивающий создание нового, оригинального. Но следует учитывать, что репродуктивный уровень включает элементы творческого, и наоборот.

С начала XX века предпринимались попытки измерить способности (зарубежные психологи Г. Айзенк, Р. Кеттел, Ч. Спир-

мен, А. Бине и др.). Для измерения способностей разрабатывались специальные тесты. Но более верный путь определения способностей — это выявление динамики успехов в процессе деятельности. Успешность выполнения любой деятельности определяется не какими-то отдельными способностями самими по себе, а лишь сочетанием способностей, своеобразным у каждого человека. Успех в овладении деятельностью может достигаться различными путями. Так, недостаточное развитие той или иной отдельной способности может быть компенсировано развитием других способностей, от которых также зависит успешное выполнение той же самой деятельности. Развитие общих способностей человека предполагает развитие его познавательных процессов: памяти, восприятия, мышления, воображения. Важным моментом у детей в развитии способностей является комплексность — одновременное совершенствование нескольких взаимодополняющих друг друга способностей.

**Интеллект.** В настоящее время в психологической науке существуют, как минимум, три трактовки понятия интеллекта: 1) биологическая трактовка: “способность сознательно приспосабливаться к новой ситуации”; 2) педагогическая трактовка: “способность к обучению, обучаемость”; 3) структурный подход, сформулированный А. Бине: интеллект как “способность адаптации средств к цели”.

С точки зрения структурного подхода интеллект — это совокупность тех или иных способностей. *Совокупность познавательных процессов человека определяет его интеллект.* Векслер считал, что интеллект — это глобальная способность к разумным действиям, рациональному мышлению, а также успешному преодолению трудных жизненных обстоятельств. То есть интеллект рассматривается здесь прежде всего как способность человека адаптироваться к окружающей среде. Ч. Спирмен показал, что успех любой интеллектуальной деятельности зависит от некоего общего фактора, общей способности; таким образом, он выделил генеральный фактор интеллекта (*фактор G*) и *фактор S*, служащий **показателем специфических способностей.** С точки зрения Ч. Спирмена, каждый человек характеризуется определенным уровнем общего интеллекта, от которого зависит, как этот человек адаптируется к окружающей среде. Кроме того, у всех людей имеются в различной степени развитые специфические способности, прояв-

ляющиеся в решении конкретных задач. Г. Айзенк интерпретировал генеральный фактор как скорость переработки информации центральной нервной системой (умственный темп). Для оценки и диагностики генерального фактора интеллекта применяют скоростные интеллектуальные тесты Г. Айзенка, тест “Прогрессивные матрицы” Д. Равена, тесты интеллекта Р. Кэттела. Позже Л. Терстоун (1938 г.) с помощью статистических факторных методов исследовал различные стороны общего интеллекта, которые он назвал *первичными умственными потенциями*. Он выделил семь таких потенций: 1) *счетную способность*, т. е. способность оперировать числами и выполнять арифметические действия; 2) *вербальную (словесную) гибкость*, т.е. легкость, с которой человек может объясняться, используя наиболее подходящие слова; 3) *вербальное восприятие*, т. е. способность понимать устную и письменную речь; 4) *пространственную ориентацию*, или способность представлять себе различные предметы и формы в пространстве; 5) *память*; 6) *способность к рассуждению*; 7) *быстроту восприятия* сходств или различий между предметами и изображениями.

Факторы интеллекта, или первичные умственные потенции, как показали дальнейшие исследования, коррелируют, связаны друг с другом, что говорит о существовании единого генерального фактора. Позже Дж. Гилфорд (1959 г.) выделил 120 факторов интеллекта, исходя из того, для каких умственных операций они нужны, к каким результатам приводят эти операции и каково их содержание (содержание может быть образным, символическим, семантическим, поведенческим).

По мнению Р. Кэттела (1967 г.), у каждого из нас уже с рождения имеется *потенциальный интеллект*, который лежит в основе нашей способности к мышлению, абстрагированию и рассуждению. Примерно к 20 годам этот интеллект достигает наибольшего расцвета. С другой стороны, формируется “*кристаллический интеллект*”, состоящий из различных навыков и знаний, которые мы приобретаем по мере накопления жизненного опыта. “Кристаллический” интеллект образуется именно при решении задач адаптации к окружающей среде и требует развития одних способностей за счет других, а также приобретения конкретных навыков. Таким образом, “кристаллический” интеллект определяется мерой овладения культурой того общества, к которому принадлежит человек. Фактор потенциального или свободного интеллекта

коррелирует с фактором “кристаллического” или связанного интеллекта, так как потенциальный интеллект определяет первичное накопление знаний.

**Оценка интеллекта.** Наибольшей популярностью пользуется так называемый “коэффициент интеллектуальности”, сокращенно обозначаемый **IQ**, который позволяет соотнести уровень интеллектуальных возможностей индивида со средними показателями его возрастной и профессиональной группы. Можно сравнивать умственное развитие ребенка с возможностями его ровесников. В дальнейшем на основе расчетов соотношения умственного и хронологического возраста и был выведен показатель, названный коэффициентом интеллектуальности (**IQ**). Коэффициент интеллекта можно измерить тестами. В настоящее время для оценки интеллекта чаще всего используют тест *Стенфорд—Бине* и *шкалы Векслера*. При **IQ** выше 120 корреляция между творческой и интеллектуальной деятельностью исчезает, поскольку творческое мышление имеет свои отличительные черты и не тождественно интеллекту. Дж. Гилфорд разработал батарею тестов для диагностики творческого мышления, а также выделил шесть базовых параметров креативности: способность к обнаружению и постановке проблем; способность к генерированию большого количества идей; семантическая спонтанная гибкость — способность к продуцированию разнообразных идей; оригинальность, способность продуцировать отдаленные ассоциации, необычные ответы, нестандартные решения; способность усовершенствовать объект, добавляя детали; способность решать нестандартные проблемы, проявляя семантическую гибкость, — увидеть в объекте новые признаки, найти новое использование.

#### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое интеллект?
2. Что такое задатки?
3. В чем различие понятий “обучаемость” и “креативность”?
4. Какую трактовку креативности предложил Дж. Гилфорд?
5. Как различаются “кристаллический” и потенциальный интеллект?
6. Что такое общие и специальные способности?
7. В чем различие умственного и хронологического возраста?
8. Что входит в понятия “талант” и “одаренность”?
9. Какие методики используются для диагностики уровня интеллекта?
10. Каковы критерии наличия способностей?

### *Литература для самостоятельной работы*

1. Диянова З.В., Щеголева Т.М. Психология личности. Закономерности и механизмы развития личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 173 с.
2. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. — 3-е изд. — Москва: Питер, 2007. — 358 с.
3. Елисеев О.П. Практикум по психологии личности: Учебник для бакалавриата и магистратуры. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 390 с.
4. Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования / Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. — М.: Институт психологии РАН, 2004. — 176 с.
5. Шадриков В.Д. Некогнитивная психология. — М.: Университетская книга, 2017. — 368 с.

### **Тема 9. Эмоциональная сфера личности**

Эмоциональные и волевые процессы выполняют многообразные регулятивные функции психики в ее управлении психофизиологическим состоянием индивида, протеканием познавательных процессов и реализации программ целеобразования и самой деятельности. Эмоции и воля различаются по критерию намеренности. Если эмоции и чувства, как правило, бывают ненамеренными, то волевая регуляция связана с намерением, сознательно принятым человеком по необходимости и выполняемым по своему решению. Без интеграции эмоционально-волевых процессов была бы невозможна реализация поведенческих программ субъекта.

**Эмоция** (от лат. *emovere* — возбуждать, волновать) обычно понимается как переживание, душевное волнение. С позиций научной психологии эмоция — это процесс отражения человеком в форме непосредственного пристрастного переживания отношений к предметам и явлениям действительности. **Чувство** — устойчивое сложное эмоциональное переживание, связанное с каким-то определенным объектом или категорией объектов, имеющих особое значение для человека. С.Л. Рубинштейн, рассматривая эмоцию как феномен, выделяет три основных ее признака:

1) эмоции выражают состояние субъекта и его отношение к объекту (в отличие от восприятия, в котором отражается содержание самого объекта);

2) эмоции обычно отличаются полярностью, т.е. обладают положительным или отрицательным знаком: удовольствие — неудовольствие, веселье — грусть, радость — печаль и т.п. Причем эти два полюса не являются взаимоисключающими. В сложных человеческих чувствах они часто образуют противоречивое единство;

3) в эмоциональных состояниях также, как отметил В. Вундт, обнаруживаются противоположности напряжения и разрядки, возбуждения и подавленности. Наличие напряжения, возбуждения и противоположных им состояний вносит существенную дифференциацию в эмоции: наряду с радостью-восторгом, радостью-ликованием существует “тихая” радость — растроганность и т.п.

**Функции эмоций.** Эмоции выполняют *сигнальную функцию*, показывая, что из происходящего значимо, что — нет, что представляет ценность, а от чего лучше отказаться. Эмоции — это система сигналов о том, что из происходящего в мире имеет значение для человека. С сигнальной функцией эмоций тесно связана *функция регулятивная*. Эмоции не только ориентируют нас по отношению к различным событиям и объектам, но и побуждают к определенным действиям: сближению или уклонению, поиску или отвержению. Например, страх заставляет ребенка избегать огня, поскольку он когда-то обжегся. В качестве регулятора поведения эмоция может выступать опосредствованно, будучи звеном в сложной цепочке взаимодействий. Умеренная тревога, проявляясь беспокойством за исход дела, усиливает чувство ответственности, то есть выступает дополнительным мотивирующим фактором, способствуя эффективности деятельности. Эмоции играют большую роль в энергетической *мобилизации* организма. Эмоции выполняют также *стабилизирующую функцию*. П.К. Анохин считал, что эмоциональные проявления закрепились в эволюции как механизм, удерживающий жизненные процессы в оптимальных границах и предупреждающий разрушительный характер недостатка или избытка жизненно значимых факторов. Эмоции обеспечивают человеку *возможность* приспособиться к существованию в информационно неопределенной среде. В условиях полной определенности цель может быть достигнута и без помощи эмоций. Эмоции способствуют поиску новой информации и тем самым повышают

вероятность достижения цели. *Коммуникативная функция* эмоций — в установлении контактов между людьми. Выразительные движения, сопутствующие эмоциональным явлениям, позволяют нам ориентироваться в том, что переживает в данный момент человек: радость, скорбь или зависть. Благодаря этому мы можем предложить свою помощь или уклониться от нежелательного контакта.

Виды эмоциональных состояний различаются по силе, длительности, устойчивости. *Настроение* — фоновое эмоциональное состояние обычно небольшой интенсивности. *Аффекты* — чрезвычайно сильные, но кратковременные эмоциональные состояния. *Страсти* — сильные, поляризованные эмоциональные состояния, определяющие деятельность и поведение человека. *Стресс* — состояния психологической напряженности разной интенсивности. *Фрустрация* — разновидность психологического стресса в ситуациях общения; негативное психическое состояние, возникающее при субъективном переживании невозможности удовлетворения потребности. Возможные последствия фрустраций: *агрессия* (причинение вреда), *фиксация на самозащите* (с образованием комплексов), *регрессия* (плач, призывы о помощи), *депрессия* (обесценивание неудовлетворенной потребности).

Психологическая природа эмоций чрезвычайно сложна, поэтому существуют различные теории эмоций, каждая из которых способна объяснить лишь часть всех эмоциональных явлений (табл. 5).

Таблица 5

#### Основные теории эмоций

Названия теорий эмоций и их авторы	Краткое содержание
<i>Трехмерная теория</i> В. Вундт	Структура эмоции характеризуется тремя измерениями: удовольствием — неудовольствием, возбуждением — успокоением и напряжением — разрешением
<i>Информационная теория</i> П.В. Симонов и П.М. Ершов	Связывает эмоции и потребности: приближение к предмету потребности сопровождается положительным переживанием, удаление от него — отрицательным

Названия теорий эмоций и их авторы	Краткое содержание
<i>Периферическая теория</i> У. Джемс — Н. Ланге	Связывает эмоции с ощущениями от тела, которые определяют эмоциональные переживания: “Мы веселы, потому что смеемся, и мы печалимся, потому что мы плачем”
<i>Двухфакторная теория</i> С. Шехтер	В любом эмоциональном явлении обязательно присутствуют фактор 1 — изменение какого-либо физиологического параметра — и фактор 2 — субъективная интерпретация данного состояния в терминах эмоциональных отношений
<i>Теория фундаментальных паттернов</i> К. Изард	Выделяет 10 элементарных эмоций: удивление, интерес, радость, гнев, страх, отвращение, печаль, презрение, стыд, вина

Эмоции различаются по интенсивности и длительности, а также по степени осознанности причины их появления. В связи с этим выделяют аффект, собственно эмоции, настроения, стресс. *Аффект есть не что иное, как сильно выраженная эмоция.* Если обычная эмоция — это душевное волнение, то аффект — это буря. Любая эмоция может достигнуть уровня аффекта, если она вызывается сильным или особо значимым для человека стимулом. Почти всегда аффекты возникают в виде реакции, при которой происходит отреагирование напряжения. В состоянии аффекта человек не способен “держать себя в руках”, контролировать свое поведение. При аффекте практически не осознаются возможные последствия совершаемого, вследствие чего поведение становится импульсивным. Контроль внимания фокусируется в основном на объекте, вызвавшем аффект: “гнев застилает глаза”, “ярость ослепляет”. Сильные аффекты захватывают всю личность, что сопровождается снижением способности к переключению внимания, сужением поля восприятия. Итак, аффект характеризуется: быстрым возникновением; очень большой интенсивностью переживания; кратковременностью; бурным выражением (экспрессией); резким снижением сознательного контроля действий. *Аффективные проявления положительных эмоций* — это восторг, воодушевление, энтузиазм, приступы безудержного веселья, смеха; *аффективные*

*проявления отрицательных эмоций* — это ярость, гнев, ужас, отчаяние. Иногда аффект сопровождается ступором (застыванием в неподвижной позе). Чаще аффект имеет яркие внешние проявления, которые в ряде случаев приобретают разрушительный и даже криминальный характер. После аффекта часто наступает упадок сил, равнодушие ко всему окружающему или раскаяние в содеянном, то есть так называемый *аффективный шок*.

**Различие эмоций и чувств.** Что позволяет рассматривать чувства как особый вид эмоционального реагирования? Чувство носит отчетливо выраженный “предметный” (объектный) характер в отличие от эмоции, имеющей характер ситуативный. Чувства длительны, они выражают устойчивое отношение к каким-либо конкретным объектам. Устойчивость эмоциональных отношений может иметь разные воплощения (“любовь до гроба”, роль “борца за справедливость” и др.). Чувства могут быть разными “по силе”. Максимальная степень выраженности чувства — страсть. Для чувств характерна субъективность, поскольку одни и те же явления для разных людей могут иметь различные значения. В зависимости от сферы проявления чувства условно можно разделить на три группы: нравственные, интеллектуальные и эстетические. Чувства выражаются через определенные эмоции в зависимости от того, в какой ситуации оказывается объект, к которому данный человек испытывает чувство.

**Стресс** (англ. stress — напряжение) — состояние повышенной напряженности, возникающее в ответ на разнообразные экстремальные воздействия — стрессоры (стресс-факторы). *Стресс* можно рассматривать как эмоциональное состояние, вызванное неожиданной и напряженной обстановкой. Для организма, находящегося в таком состоянии, характерен комплекс реакций для приспособления к новым условиям: 1) реакция тревоги; 2) сопротивление; 3) истощение. По мнению Г. Селье, стресс — неотъемлемая составляющая жизни человека, его нельзя избежать. Для каждого человека есть оптимальный уровень стресса, при котором достигается наибольшая эффективность деятельности. К наиболее значимым психологи обычно относят следующие факторы, провоцирующие стресс: информационной нагрузки; информационной неопределенности; ответственности (за себя, других, за результат); дефицита времени; межличностных конфликтов; внутриличностных (ролевых) конфликтов; внешней среды.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что включает в себя эмоциональная сфера личности?
2. Какие определения эмоций Вы знаете?
3. Какова роль эмоций в процессе формирования личности?
4. Что входит в понятие “эмоциональное состояние”?
5. В чем состоит специфика аффекта?
6. В чем отличие эмоций от чувств?
7. Как осуществляется отражение действительности в чувствах?
8. Что такое страсть?
9. Что понимается в психологии под термином “стресс”?
10. Какие фазы и факторы стресса Вы знаете?

### **Литература для самостоятельной работы**

1. *Изард К.Э.* Психология эмоций. — СПб.: Питер, 2012. — 464 с.
2. *Нартова-Бочавер С.К.* Психология личности и межличностных отношений: Учеб. пособие для бакалавриата и специалитета. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2019. — 262 с.
3. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / Под ред. А.А.Крылова, С.А.Маничева. — СПб.: Питер, 2007. — 560 с.
4. *Симонов П.В.* Избранные труды в 2 томах. Т. 1. Мозг: эмоции, потребности, поведение. — М.: Наука, 2004. — 440 с.
5. *Судаков К.В., Умрюхин П.Е.* Системные основы эмоционального стресса. — М.: ГЭОТАР Медиа, 2010. — 112 с.

### **Тема 10.**

#### **Волевая сфера личности**

**Воля** — это сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий и поступков. *Функцией воли* является *сознательная саморегуляция* активности человека трудных условиях жизни. Отметим, что саморегуляцию следует отличать от самоуправления. **Самоуправление** — процесс творческий, он связан с созданием нового, встречей с необычной ситуацией или противоречием, необходимостью постановки новых целей, поиском новых решений и средств достижения целей. **Саморегуляция** — это тоже измене-

ния, но совершаемые в рамках имеющихся правил, норм, стереотипов. Функция саморегуляции иная — закрепить то, что приобретено в процессе самоуправления. Таким образом, самоуправление и саморегуляция — не два разных процесса, а две стороны активности личности, диалектическое единство изменчивого и устойчивого в непрерывном развитии субъективного мира человека. В основе саморегуляции лежит взаимодействие процессов возбуждения и торможения нервной системы. В соответствии с этим психологи выделяют в качестве конкретизации указанной выше общей функции две другие — *активизирующую* и *тормозящую*. Иногда первую функцию обозначают термином *побудительная* или *стимулирующая*. Специфическая особенность волевого поведения состоит в переживании состояния “Я должен”, а не “Я хочу”. Важнейшим признаком волевого поведения считают связь его с преодолением препятствий, внутренних или внешних.

Психологические исследования воли в настоящее время соотносятся с концепциями человеческого поведения: *реактивной* и *активной*. Согласно *реактивной* концепции все поведение человека представляет собой в основном реакции на различные внутренние и внешние стимулы. Утверждение реактивной концепции поведения как единственно приемлемой научной доктрины произошло под влиянием исследования безусловных рефлексов и условного (неоперантного) обусловливания. Рефлекс в его традиционном понимании всегда рассматривался как реакция на какой-либо стимул. Отсюда и понимание поведения как реакции. Задача научного изучения поведения в рамках этой концепции сводится к тому, чтобы отыскать эти стимулы, определить их связь с реакциями. Для такой интерпретации человеческого поведения понятие воли не нужно. Согласно *активной концепции поведения*, поведение человека понимается как изначально активное, а сам он рассматривается как наделенный способностью к сознательному выбору его форм. Для активного понимания поведения воля и волевая регуляция поведения необходимы.

**Стадии волевого акта.** Волевые действия бывают двух видов — простые и сложные. *Простой волевой акт* имеет место в том случае, когда побуждение непосредственно переходит в действие, благодаря ясности цели. *Сложное волевое действие* предполагает вклинивание между побуждающим импульсом и непосредственным действием дополнительных звеньев. Стадиями сложного волевого процесса выступают: 1) возникновение побуждения и поста-

новка цели; 2) стадия обсуждения и борьба мотивов; 3) принятие решения; 4) исполнение.

**Стадия побуждения и осознание цели.** Основным содержанием первой ступени в развитии волевого действия является возникновение побуждения и осознание цели. Не всякое побуждение носит сознательный характер. В зависимости от того, насколько осознана та или иная потребность, их разделяют на *влечение* и *желание*. Если индивид осознает лишь неудовлетворенность текущей ситуацией и при этом сама потребность осознается недостаточно отчетливо и не осознаются пути и средства к достижению цели, то мотивом деятельности является влечение.

*Влечение* — смутно, неясно: человек осознает, что ему чего-то не хватает или что ему что-то нужно, но что именно, он не понимает. Обычно люди переживают влечение как специфическое тягостное состояние в виде скуки, тоски, неопределенности. Из-за своей неопределенности влечение не может перерасти в деятельность. Поэтому же влечение — преходящее явление, и представленная в нем потребность либо угасает, либо осознается, превращаясь в конкретное желание, намерение, мечту и т.д. Однако желать еще не означает действовать. Отражая содержание потребности, желание не содержит активного элемента. *Желание* — это скорее знание того, что побуждает к действию. Прежде чем желание превратится в непосредственный мотив поведения, а затем в цель, оно оценивается человеком, который взвешивает все условия, помогающие и мешающие ее осуществлению. Желание как мотив деятельности характеризуется четкой осознанностью породившей его потребности. Имея побуждающую силу, желание обостряет осознание цели будущего действия, стимулирует построение его плана, осознаются также при этом возможные пути и средства достижения цели.

**Стадия борьбы мотивов.** В результате изменения значения различных потребностей у человека может возникнуть борьба мотивов. Борьба мотивов включает в себя широкое мысленное обсуждение человеком тех оснований, которые говорят о всех плюсах и минусах действий в том или ином направлении, обсуждение того, как именно надо действовать. Борьба мотивов нередко сопровождается значительным внутренним напряжением и представляет собой переживание глубокого внутреннего конфликта между доводами разума и чувствами, мотивами личного порядка и общественными интересами, между “хочу” и “должен” и т.д. Подлинно

волевое действие является избирательным актом, включающим сознательный выбор и решение. Мысленное моделирование ситуаций обнаруживает, что желание, порожденное одной потребностью или определенным интересом, может осуществиться лишь за счет другого желания или что желательное само по себе действие может привести к нежелательным последствиям.

**Стадия принятия решения.** Принятие решения является заключительным моментом борьбы мотивов: человек решает действовать в определенном направлении, отдавая предпочтение одним целям и мотивам и отвергая другие. Принимая решение, человек чувствует, что дальнейший ход событий зависит от него, и это порождает специфическое для волевого акта чувство ответственности. Процесс принятия решения достаточно сложен, и внутреннее напряжение, сопровождающее его, прогрессивно нарастает. Но после того, как решение принято, человек испытывает определенное облегчение, так как внутренняя напряженность снижается.

**Стадия исполнения.** Однако принять решение не означает выполнить его. Иногда намерение может быть не реализовано и начатое дело не доводится до конца. Сущность волевого действия лежит не в борьбе мотивов и не в принятии решения, а в его исполнении. Только тот, кто умеет приводить свои решения в исполнение, может считаться человеком с достаточно сильной волей. Исполнительный этап волевого действия имеет сложную внутреннюю структуру. Собственно исполнение решения обычно связано с тем или иным временем — сроком. Если исполнение решения откладывается на длительный срок, то говорят о *намерении*. Намерение является внутренней подготовкой отсроченного действия. Как и в любом другом действии, здесь можно выделить этап планирования путей достижения поставленной задачи. Планирование представляет собой сложную умственную деятельность, поиск наиболее рациональных способов и средств реализации принятого решения. Спланированное действие не реализуется автоматически: чтобы решение перешло в действие, необходимо сознательное волевое усилие. *Волевое усилие* переживается как сознательное напряжение, находящее разрядку в волевом действии. Волевое усилие пронизывает все звенья волевого акта, начиная от осознания цели и заканчивая исполнением решения. В исследованиях установлено, что интенсивность волевого усилия зависит от следующих факторов: 1) *моральной устойчивости* — ответственные люди

преодолевают значительные препятствия для достижения цели, в то время как безответственный человек обычно неспособен к напряжению; 2) *наличия общественной значимости целей*; 3) *установки по отношению к деятельности*; 4) *самоуправления и самоорганизации личности* — люди, потратившие много усилий для развития своей воли, например спортсмены, гораздо больше психологически подготовлены к возникновению и преодолению внешних препятствий, чем лица, не занимавшиеся самосовершенствованием.

Волевое действие каждого человека несет свою особую неповторимость, так как является отражением структуры личности. *Индивидуальные особенности воли*: сила воли, целеустремленность, инициативность, самостоятельность, выдержка, решительность, энергичность и настойчивость. Существенную роль в выполнении принятого решения играют *самоконтроль и самооценка*. Принятые цели лишь тогда будут реализованы, когда личность контролирует свою деятельность. В процессе достижения цели самоконтроль обеспечивает господство высших мотивов над низшими, общих принципов — над мгновенными импульсами и сиюминутными желаниями и т.д. В зависимости от самооценки проявление и адекватность контроля существенно изменяются. Так, отрицательная самооценка ведет к тому, что человек будет преувеличивать свои отрицательные черты, потеряет веру в себя и совсем откажется от деятельности.

Люди различаются между собой по тому, кому они склонны приписывать ответственность за свои деяния. Американским психологом Д. Роттером введено понятие “*локус контроля*” (от лат. *locus* — “место” и фр. *controle* — “проверка”) как качество, характеризующее склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам и обстоятельствам или же, напротив, — собственным усилиям и способностям.

Если люди склонны приписывать причины своего поведения и деяний внешним факторам (сложившимся обстоятельствам, случаю, судьбе и т.д.), это говорит о *внешней, экстернальной локализации контроля*. Студенты с таким типом контроля легко находят объяснение своим неудовлетворительным отметкам. (“Преподаватель не дал задание, а сам спрашивал”, “Дома не было света”, “Мне неверно подсказали” и т.д.). В исследованиях показано, что для лиц с *экстернальной локализацией* контроля характерна неуверенность в своих способностях, неуравновешенность, стремле-

ние откладывать реализацию своих намерений на неопределенный срок, безответственность, тревожность, подозрительность, агрессивность, конформность. Люди с *внутренней, интернальной локализацией контроля*, как правило, принимают ответственность за свои деяния на себя. Выявлено, что люди, обладающие внутренней локализацией контроля, увереннее в себе, последовательней и настойчивей в достижении поставленной цели, они склонны к самоанализу, уравновешенны, общительны, доброжелательны, независимы.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. В чем сущность и значение воли в жизни человека?
2. Каковы основные функции воли?
3. В чем отличие саморегуляции от самоуправления?
4. Какова структура сложного волевого действия?
5. Какую роль играет воля в процессе принятия решения?
6. По каким параметрам можно сравнивать произвольное, произвольное и волевое поведение личности?
7. Каковы основные рекомендации по воспитанию воли?
8. В чем состоят отличительные особенности волевой личности?
9. В чем различие между самоконтролем и самооценкой личности?
10. Каковы основные психологические характеристики экстернальной и интернальной локализация контроля?

### ***Литература для самостоятельной работы***

1. *Ананьев Б.Г.* Личность, субъект деятельности, индивидуальность. — М.: Директ-Медиа, 2008. — 134 с.
2. *Асмолов А.Г.* Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека: Учебник. — 4-е изд., испр. — М.: «Академия», 2010. — 448 с.
3. *Дерябин В.С.* Психология личности и высшая нервная деятельность. — М.: URSS, 2016. — 202 с.
4. *Диянова З.В., Щеголева Т.М.* Общая психология. Личность и мотивация: Практикум: Учеб. пособие для академического бакалавриата. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 166 с.
5. *Ильин Е.П.* Мотивация и мотивы. — СПб.: Питер—Москва, 2014. — 512 с.

### *Раздел III.*

## **ОБЩЕНИЕ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

### *Тема 11.*

#### **Общение как особая категория психологии**

Проблема общения является предметом изучения многих дисциплин: социологии, философии, педагогики, антропологии и других наук. Специфика психологического подхода заключается в том, что исследовательские интересы ученых направлены на анализ структуры общения, роли индивидуальных установок и социальных стереотипов в межличностных и межгрупповых контактах, на раскрытие особенностей проявления характерных для психики человека феноменов (тревожности или агрессии, динамики формирования сознания и самосознания и т.д.) в процессе общения. Одним из методологических принципов раскрытия этой взаимосвязи является идея единства общения и деятельности. Исходя из этого принципа, общение понимается очень широко: как такая реальность человеческих отношений, которая представляет собой специфические формы совместной деятельности людей. То есть общение рассматривается как форма совместной деятельности (А.Н. Леонтьев). Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются как две стороны социального бытия человека; в других случаях общение понимается как элемент любой деятельности, а последняя рассматривается как условие. Наконец, общение можно интерпретировать как особый вид деятельности. Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве психологических трактовок деятельности основу ее определений и категориально-понятийного аппарата составляют отношения “субъект-объект”, охватывающие все-таки лишь одну сторону социального бытия человека. *Общение* — сложный многоплановый процесс установления, развития и поддержания контактов между людьми. Общение включает три основных компонента (стороны): 1) обмен информацией (коммуникацию); 2) особенности межличностного взаимодействия (интеракцию); 3) специфику восприятия людьми друг друга (социальную перцепцию) (табл. 6).

Таблица 6

## Основное содержание трех компонентов общения

Коммуникация	Интеракция	Перцепция
<p>Это обмен информацией между людьми. Человеческая коммуникация не сводится только к процессу передачи информации, т.к. в процессе общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается. В зависимости от наличия или отсутствия обратной связи выделяют <i>субъект-объектную</i> (императив, манипуляция) и <i>субъект-субъектную</i> (диалог) модели коммуникаций</p>	<p><i>Кооперация</i> — координация единичных сил участников (упорядочивание, комбинирование, суммирование). Каждый конкретный результат соотносится с конечным результатом посредством отношений, развивающихся в ходе совместной деятельности. <i>Конкуренция</i> (конфликт), партнеры противодействуют, мешают друг другу, препятствуют достижению индивидуальной цели каждого. <i>Уклонение</i> — партнеры избегают взаимодействия. <i>Однонаправленное</i> содействие — один способствует достижению индивидуальных целей другого, другой уклоняется. <i>Контрастное взаимодействие</i> — один из участников старается содействовать другому, а второй активно противодействует</p>	<p><i>Идентификация</i> — мысленный процесс уподобления себя партнеру по общению с целью познать и понять его мысли и представления. <i>Эмпатия</i> — мысленный процесс уподобления себя партнеру по общению с целью “понять” переживания и чувства познаваемого человека, постижение его эмоционального состояния. <i>Рефлексия</i> — осмысление индивидом того, как он воспринимается, понимается партнером по общению. <i>Аттракция</i> — процесс формирования привлекательности человека для воспринимающего</p>

В структуре общения выделяются мотивационный, когнитивный и поведенческий компоненты. *Мотивационный* предполагает существование потребностей и мотивов, лежащих в основе общения. С этой точки зрения можно анализировать межличностные контакты, основным содержанием которых является направленность людей друг на друга, потребность быть вместе, например

при влюбленности, дружбе и т.д. Мотивация общения может быть и деловой, при этом интерес к совместному делу или к получению информации от партнера рассматриваются как прямые мотивы общения. В то же время общение может быть и опосредованным, когда важен не партнер, а его связи с другими людьми либо его статус и т.д., т.е. мотивом является не общение как таковое, а получение определенной выгоды из контакта. При этом мотивы общающихся могут не совпадать (и часто не совпадают), что иногда служит причиной конфликтов.

*Когнитивный компонент* констатирует необходимость знаний о том, каким образом надо строить общение, как можно наладить эмоциональный контакт, преодолеть барьеры общения, предупредить или разрешить конфликтную ситуацию. При этом важно помнить о том, что в разных культурах, с людьми разного возраста, пола и т.д. общение строится по-разному. Знание закономерностей, определяющих общение, предполагает и владение способами установления информационного контакта, продуктивного взаимодействия с окружающими, умение правильно оценить человека, понять его индивидуальность и эмоциональное состояние в конкретный момент. Таким образом, когнитивный компонент включает в себя понятия, необходимые для осуществления тех основных процессов, которые и составляют содержание общения. Когнитивная часть структуры общения тесно связана с *поведенческой*. Знание специфики восприятия людьми друг друга и особенностей их взаимодействия позволяет адекватно выстраивать поведение в разных ситуациях так, чтобы не вызвать агрессии или тревоги собеседника (или собеседников), но, наоборот, наладить с ними доверительные отношения, способствующие контакту. В отечественной психологии методологический принцип общения как субъект-субъектного взаимодействия теоретически и экспериментально разработан Б.Ф. Ломовым (1984) и его сотрудниками. Рассматриваемое в этом плане общение выступает как особая самостоятельная форма активности субъекта. В процессе общения осуществляется не только взаимный обмен деятельностью, но и представлениями, идеями, чувствами, проявляется и развивается система отношений “субъект—субъект (ы)”.

Б.Ф. Ломов предложил трехуровневую классификацию общения:

1. *Макроуровень*: общение представляет собой сложную сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами и рассматривается как важный аспект образа жизни человека (процесс общения изучается в интервалах времени, сравнивается, сопоставляется с продолжительностью человеческой жизни, при этом акцент делается на анализе психического развития индивида).

2. *Мезауровень*: общение рассматривается как совокупность целенаправленных, логически завершенных контактов или ситуаций взаимодействия, которые меняются и в которых оказываются люди в процессе жизнедеятельности на конкретных временных отрезках своей жизни (акцент делается на содержательных компонентах ситуаций общения — “в связи с чем” и “с какой целью”; вокруг этого предмета общения раскрывается динамика общения, анализируются вербальные и невербальные средства, этапы общения).

3. *Микроуровень*: внимание сосредоточивается на анализе элементарных единиц общения как взаимодействия поведенческих актов (взаимодействие охватывает действие одного партнера и противодействие другого, например “вопрос — ответ”, “сообщение информации — отношение к ней” и т.п.).

Специфика педагогического общения обусловлена различными социально-ролевыми и функциональными позициями его субъектов. Стиль общения и руководства в существенной мере определяет эффективность обучения и воспитания, а также особенности развития личности и формирования межличностных отношений в учебной группе. Причем необходимо подчеркнуть, что педагогическое общение — нравственно насыщенная категория, которая воплощает в себе доминантные социально-этические установки общества.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Почему общение является особым предметом изучения?
2. Что входит в понятие “общение” с точки зрения психологии?
3. Каковы основные методологические принципы изучения компонентов общения?
4. Почему общение можно рассматривать как особый вид деятельности?
5. Что входит в понятие “мотивационный компонент общения”?
6. Что включает в себя когнитивный компонент общения?

7. Какие критерии лежат в основе трехуровневой классификации общения, предложенной Б.Ф. Ломовым?
8. Как Вы понимаете утверждение Б.Ф. Ломова о том, что общение — это “субъект-субъектное взаимодействие”?
9. В чем заключается специфика педагогического общения?
10. От каких факторов зависит индивидуальный стиль общения?

### *Литература для самостоятельной работы*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2018. — 363 с.
2. *Бороздина Г.В.* Психология и этика делового общения. — М.: Юрайт, 2014. — 463 с.
3. *Глозман Ж.М.* Психология. Общение и здоровье личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 193 с.
4. *Ильин Е.П.* Психология общения и межличностных отношений. — 2-е изд. — СПб.: ИД “Питер”, 2018. — 592 с.
5. *Нартова-Бочавер С.К.* Психология личности и межличностных отношений: Учеб. пособие для бакалавриата и специалитета. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2019. — 262 с.

### *Тема 12.*

#### **Характеристика общения**

Общение чрезвычайно многогранно, может быть различных видов. Различают межличностное и массовое общение. Межличностное общение связано с непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников. Массовое общение — это множество непосредственных контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами средств массовой информации. Выделяют также межперсональное и ролевое общение. В первом случае участниками общения являются конкретные личности, обладающие специфическими индивидуальными качествами, которые раскрываются по ходу общения и организации совместных действий. В случае ролевой коммуникации ее участники выступают как носители определенных ролей (покупатель — продавец, учитель — ученик, начальник — подчиненный). В ролевом общении человек лишается опре-

деленной спонтанности своего поведения, так как те или иные его шаги, действия диктуются исполняемой ролью. В процессе такого общения человек проявляет себя уже не как индивидуальность, а как некоторая социальная единица, выполняющая определенные функции. Общение может быть доверительным и конфликтным. Первое отличается тем, что в его ходе передается особо значимая информация. Доверительность — существенный признак всех видов общения, без нее нельзя эффективно осуществлять переговоры, решать интимные вопросы. Конфликтное общение характеризуется взаимным противостоянием людей, выражениями неудовольствия и недоверия.

Общение может быть *личным и деловым*. Личное общение — это обмен неофициальной информацией. Деловое общение — процесс взаимодействия людей, выполняющих совместные обязанности или включенных в одну и ту же деятельность. Наконец, общение бывает прямое и опосредованное. Прямое (непосредственное) общение является исторически первой формой общения людей друг с другом. На его основе в более поздние периоды развития цивилизации возникают различные виды опосредованного общения. Опосредованное общение — это взаимодействие при помощи дополнительных средств (письма, аудио- и видеотехники). В социальной психологии многообразие общения может быть охарактеризовано и по типам.

**Императивное общение** — это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждения его к определенным действиям или решениям. Партнер в этом случае выступает пассивной стороной. Конечная незавуалированная цель императивного общения — принуждение партнера. В качестве средств оказания влияния используются приказы, предписания и требования. Сферы, где достаточно эффективно используется императивное общение: отношения «начальник — подчиненный», воинские уставные отношения, работа в экстремальных условиях, в чрезвычайных обстоятельствах. Можно выделить и те межличностные отношения, где применение императива неуместно. Это интимно-личностные и супружеские отношения, детско-родительские контакты, а также вся система педагогических отношений.

**Манипулятивное общение** — это форма межличностного взаимодействия, при которой влияние на партнера с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно. Вместе с тем мани-

пуляция предполагает объективное восприятие партнера по общению, скрытым же выступает стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. При манипулятивном общении партнер воспринимается не как целостная уникальная личность, а как носитель определенных, “нужных” манипулятору свойств и качеств. Однако человек, выбравший в качестве основного именно этот тип отношения с другими, в итоге часто сам становится жертвой собственных манипуляций. Самого себя он тоже начинает воспринимать фрагментарно, переходя на стереотипные формы поведения, руководствуется ложными мотивами и целями, теряя стержень собственной жизни. Манипуляции используются непорядочными людьми в бизнесе и других деловых отношениях, а также в средствах массовой информации. При этом владение и использование средств манипулятивного воздействия на других людей в деловой сфере, как правило, заканчивается для человека переносом таких навыков и в остальные сферы взаимоотношений. Сильнее всего разрушаются от манипуляции отношения, построенные на принципах порядочности, любви, дружбы и взаимной привязанности.

В свою очередь, *диалогическое общение* — это равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, самопознание партнеров по общению. Оно позволяет достичь глубокого взаимопонимания, самораскрытия партнеров, создает условия для взаимного развития. “*Контакт масок*” — формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. Используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т.п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. В городе контакт масок даже необходим в некоторых ситуациях, чтобы люди “не задевали” друг друга без надобности, чтобы “отгородиться от собеседника”. *Примитивное* общение, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен — то активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут или последуют агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют интерес к нему и не скрывают этого. Суть *светского* общения в его беспредметности, то есть люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки

зрения людей по тому или иному вопросу не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Какие критерии лежат в основе классификации видов общения?
2. В чем различие массового и межличностного общения?
3. Какие основные формы межличностного взаимодействия Вы знаете?
4. В чем специфика императива?
5. В каких случаях уместно применять императивную форму общения?
6. Каковы психологические особенности манипулятивного общения?
7. В чем заключаются преимущества диалогической формы общения?
8. Что такое “контакт масок”?
9. В каких ситуациях “контакт масок” будет адекватной формой общения?
10. Что входит в понятие “светское общение”?

### ***Литература для самостоятельной работы***

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. — 6-е изд., испр. и доп. — СПб.: Питер, 2016. — 528 с.
2. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. — М.: Юрайт, 2014. — 463 с.
3. Глоzman Ж.М. Психология. Общение и здоровье личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 193 с.
4. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. — 2-е изд. — СПб.: ИД “Питер”, 2018. — 592 с.
5. Нартова-Бочавер С.К. Психология личности и межличностных отношений: Учеб. пособие для бакалавриата и специалитета. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2019. — 262 с.

### ***Тема 13.***

#### **Коммуникативная сторона общения**

Исследования Г.М. Андреевой, Д. Мида, Г. Келли и других ученых, анализировавших содержание и механизмы общения, показали, что его ведущими процессами или сторонами являются *коммуникация* (передача информации в процессе общения), *ин-*

*теракия* (взаимодействие партнеров), *перцепция* (восприятие партнерами друг друга).

**Коммуникативная сторона** общения предполагает обмен информацией между партнерами. Специфика коммуникации в психологии, в отличие от ее изучения, например, в теории информации или кибернетике, в том, что решающее значение приобретает ориентация партнеров друг на друга, их активность в стремлении убедить другого или побудить его к определенному действию, т.е. происходит не просто “движение” информации, но ее развитие, уточнение и обогащение. Поэтому коммуникатору (человеку, сообщаемому информацию) необходимо учитывать не только то, что говорится, но и каким образом, соотносить содержание сведений с установками, ценностями, мотивами каждого из реципиентов (воспринимающих). Исходя из тех задач, которые ставит перед собой коммуникатор, выделяются *побудительные* сообщения (побудить сделать что-либо), *информативные* (передать сведения), *экспрессивные* (сформировать переживание), *фатические* (установление и поддержание контакта). *Фатическое*, т.е. бессодержательное, общение предполагает использование коммуникации исключительно с целью поддержания самого процесса. Однако чаще всего важен не только факт передачи, но и адекватное понимание информации, что необходимо для ее принятия. Понятая и принятая информация может вызвать эмоциональную реакцию партнера, побудить его к определенному действию. *Эмоциональное* наполнение информации может быть связано как с ее содержанием, чрезвычайно значимым для реципиента, так и с использованием специальных механизмов формирования эмоций (заражение, обусловливание), о которых говорилось в предыдущих главах.

Наиболее сложной задачей коммуникации является реализация намерения повлиять на поведение другого, так как в этом случае необходимо не только понимание значимости сообщения, но и одинаковый подход к оценке ситуации или других партнеров, близкая система ценностей. Выделяются такие способы воздействия в процессе общения, как *убеждение*, *внушение*, *подражание*, *заражение*. При убеждении коммуникатор ориентируется на сознательное, разумное восприятие своей информации, поэтому его монологическая или диалогическая речь должна быть максимально развернутой и выразительной. Остальные способы воздействия предполагают ориентацию не только (и не столько) на сознание,

сколько на бессознательные чувства, переживания, стремления людей, в том числе и такие, как страхи, тревоги, боязнь всего нового. Поскольку само содержание информации часто имеет второстепенное значение в этих случаях, коммуникатор стремится воздействовать на эмоции слушателей, используя разнообразные средства выразительности. Частными проявлениями заражения являются паника, агрессия толпы. Конформизм, как правило, непосредственно связан с подражанием. При этом и подражание, и заражение обычно приводят к непосредственным реакциям, тогда как ответ на внушение может проявиться и через некоторое время.

Для передачи всех видов сообщений используются средства коммуникации — разнообразные знаковые системы, которые разделяются на *вербальную коммуникацию* (речь) и *невербальную коммуникацию*, включающую несколько видов знаков. Выделяют *оптико-кинетическую* систему (жесты, мимика, пантомимика), *экстралингвистическую* систему (темп речи, включение в речь пауз, плача, смеха), *паралингвистическую* систему (вокализации, т.е. диапазон, тональность голоса), *визуальное общение* (контакт глаз), а также систему организации пространства и времени коммуникативного процесса.

В различных ситуациях и при доминировании определенной задачи коммуникации используются преимущественно те или иные средства, однако чаще всего в той или иной степени все они включены в процесс сообщения. Если вербальные средства в большей степени характерны для констатирующей коммуникации, когда важно просто передать определенные сведения, в побудительные сообщения всегда включаются и невербальные средства. При этом важно помнить о том, что влияние паралингвистических и экстралингвистических систем усиливается в большой группе людей. Эмоции, возникающие при восприятии такого сообщения, усиливаются при контакте, ими заражаются слушатели как от оратора, так и друг от друга, что может спровоцировать образование толпы. Изучаемые проксемикой характеристики общения раскрывают значение временных параметров, при которых точность, пунктуальность или, наоборот, постоянные опоздания воспринимаются как знаки, определяющие ролевые позиции участников, иногда даже их отношение друг к другу. Важным феноменом пространственной характеристики является эффект “вагонного попутчика”, при котором тесный контакт со случайным человеком, ве-

роятность повторной встречи с которым крайне мала, приводит к неожиданным откровениям даже у достаточно “закрытых” людей.

Особое место в анализе коммуникативного процесса занимает изучение специфических барьеров, нарушающих процесс обмена информацией, адекватное понимание и реагирование на сообщение. Барьеры могут порождаться социальными факторами, например политическими разногласиями, различиями во взглядах. Барьеры общения имеют социальный или психологический характер. Социальные барьеры создаются из-за отсутствия единого понимания ситуации общения, объясняющегося глубинными различиями, существующими между партнерами (социальными, политическими, религиозными, профессиональными и пр.). Барьеры психологического характера возникают вследствие индивидуальных особенностей общающихся или в силу сложившихся между ними межличностных отношений.

Выделяют три основные группы барьеров общения:

**1) барьеры непонимания:**

- фонетический барьер (нев्यразительная быстрая или медленная речь, речь-скороговорка, речь с большим количеством звуков-паразитов);
- стилистический барьер (несоответствие стиля речи коммутатора и ситуации общения или стиля общения и актуального психологического состояния партнера по общению);
- семантический барьер (различие в системах значений слов);
- логический барьер (сложная и непонятная или неправильная логика рассуждений, доказательств);

**2) барьеры социально-культурного различия** (социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, приводящие к разной интерпретации понятий, употребляемых в процессе общения);

**3) барьеры отношений** (неприязнь, недоверие к коммуникатору, которое распространяется на передаваемую им информацию).

Любая поступающая к человеку информация несет тот или иной элемент воздействия на его поведение, мнение и желание, с целью их частичного или полного изменения. Не всякий человек хочет этих изменений, так как они могут нарушить его представление о себе, образ мыслей, отношения с другими людьми, душев-

ное спокойствие. Соответственно, личность может противиться получению нежелательной информации, защищаясь как от источника коммуникации, так и от самого сообщения. Защита от информации может проявляться в виде “избегания” (человек уклоняется от контактов с определенными людьми, не слушает собеседника в процессе разговора, использует любой предлог для его прекращения) или своеобразного “непонимания” самого сообщения.

Причиной непонимания могут быть и индивидуальные особенности партнеров, например интровертность, закрытость собеседников (или хотя бы одного из них), тревожность, мнительность, которая приводит к тому, что любую информацию собеседник воспринимает как личную, направленную против него и его самооценки.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Что представляет общение как коммуникативный процесс?
2. Какие виды сообщений можно выделить, исходя из целей коммуникатора?
3. Какие средства коммуникаций применяются в человеческом общении?
4. В чем проявляется межличностная коммуникация?
5. В чем разница между вербальной и невербальной коммуникацией?
6. Как влияют эмоции коммуникатора на процесс передачи сообщения?
7. Что входит в понятие “коммуникативный барьер”?
8. Каковы особенности лингвистических барьеров общения?
9. Какие социокультурные барьеры могут затруднять межличностную коммуникацию?
10. Какие индивидуально-психологические характеристики личности влияют на характер коммуникации?

### ***Литература для самостоятельной работы***

1. Андреева Г.М. Социальная психология. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2018. — 363 с.
2. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. — 6-е изд., испр. и доп. — СПб.: Питер, 2016. — 528 с.

3. *Бороздина Г.В.* Психология и этика делового общения. — М.: Юрайт, 2014. — 463 с.

4. *Глоzman Ж.М.* Психология. Общение и здоровье личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 193 с.

5. *Ильин Е.П.* Психология общения и межличностных отношений. — 2-е изд. — СПб.: ИД “Питер”, 2018. — 592 с.

#### **Тема 14.**

#### **Интерактивная сторона общения**

Еще одним важным процессом (или стороной) общения является интеракция, т.е. взаимодействие людей. Это направление изучает построение общей стратегии взаимодействия партнеров, способы обмена действиями, что связано с необходимостью согласования планов этих действия с анализом “вкладов” каждого участника. Значение интеракции для развития общения и личности человека впервые было раскрыто в трудах Д.Г. Мида, разработавшего теорию символического интеракционизма. Он доказывал, что личность человека формируется в процессе его взаимодействия с другими, являясь моделью тех межличностных отношений, которые наиболее часто повторяются в процессе его жизни. Большое значение как в формировании, так и в осознании себя и своих ролей имеет сюжетная игра, в которой дети впервые учатся принимать на себя различные роли и соблюдать определенные правила при их выполнении. Таким образом, идея “Я” возникает из социального окружения, и в связи с существованием множества социальных сред есть возможность развития множества разных типов “Я”. Теория Д. Мида называется также и *теорией ожиданий*, так как, по его мнению, люди исполняют свои роли в зависимости от ожиданий окружающих. Именно в зависимости от ожиданий и от прошлого опыта (наблюдения за родителями, знакомыми) дети по-разному играют одни и те же роли. Д. Мид также различает игры сюжетные и игры с правилами. Сюжетные игры учат детей принимать и играть различные роли, изменять их по ходу игры так же, как это потом придется делать и в жизни. Игры с правилами помогают детям развить произвольность поведения, овладеть теми нормами, которые приняты в обществе, поскольку в этих

играх существует, как пишет Д. Мид, “обобщенный другой”, т.е. правило, которое дети должны выполнять. Понятие “обобщенный другой” было введено Д. Мидом для того, чтобы объяснить, почему дети выполняют правила в игре, но не могут еще их выполнить в реальной жизни. В своих работах Д. Мид впервые обратился к проблемам социального взаимодействия, показав его значение для научения, развития психики человека. Продолжая это направление исследований, **Эрик Берн** в своей теории транзактного анализа проанализировал условия эффективности интеракции: согласование позиций, занимаемых партнерами, ситуаций и стиля взаимодействия, адекватного для каждой ситуации. Транзактный анализ основан на концепции Эрика Берна, в соответствии с которой человек запрограммирован “ранними решениями” в отношении жизненной позиции и проживает свою жизнь согласно “сценарию”, написанному при активном участии его близких (в первую очередь родителей), и принимает решения в настоящем времени, основанные на стереотипах, которые некогда были необходимы для его выживания, но теперь по большей части бесполезны.

Структура личности в концепции транзактного анализа характеризуется наличием трёх эго-состояний: Родитель, Ребёнок и Взрослый. Эго-состояния — это не роли (в классическом понимании), которые человек исполняет, а некие феноменологические реальности, поведенческие стереотипы, которые провоцируются актуальной ситуацией. **Транзакцией** называется обмен воздействиями между эго-состояниями двух людей. Воздействия можно рассматривать как единицы признания, подобные социальному подкреплению. Они находят выражение в прикосновениях или в вербальных проявлениях. В основе транзакций лежит жизненный сценарий. Это генеральный и персональный план, организующий жизнь человека. Сценарий выработался в качестве стратегии выживания. Каждое эго-состояние представляет собой особый паттерн мышления, чувств и поведения. Выделение эго-состояний основано на трёх аксиоматических положениях: 1) каждый взрослый некогда был ребёнком; этот ребёнок в каждом человеке представлен эго-состоянием “Ребёнок”; 2) каждый человек с нормально развитым мозгом потенциально способен к адекватной оценке реальности; способность систематизировать приходящую извне информацию и принимать разумные решения относится к эго-состоянию “Взрослый”; 3) у каждого индивида были или есть роди-

тели или заменившие их лица; это понятие внедрено в каждую личность и принимает вид эго-состояния “Родитель”.

Взрослый у Э. Берна играет роль арбитра между Родителем и Ребёнком. Анализируя информацию, Взрослый решает, какое поведение наиболее соответствует данным обстоятельствам, от каких стереотипов желательно отказаться, а какие желательно включить. Диагностировать эго-состояния в личности возможно путём наблюдения за вербальными и невербальными компонентами поведения. Вербальные и невербальные взаимодействия между людьми называются транзакциями. Транзакция — это обмен воздействиями между эго-состояниями двух людей. Воздействия могут быть условными или безусловными, положительными или отрицательными. Различают транзакции *параллельные*, *перекрёстные* и *скрытые*. Параллельные — это такие транзакции, при которых стимул, исходящий от одного человека, непосредственно дополняется реакцией другого. Например, стимул: “Который сейчас час?”, реакция: “Без четверти шесть”. В данном случае взаимодействие происходит между Взрослыми эго-состояниями собеседников. Такие взаимодействия не обладают способностью производить конфликты и могут продолжаться неограниченное время. Стимул и ответная реакция при таком взаимодействии отображаются параллельными линиями. Перекрёстные (пересекающиеся) транзакции уже могут порождать межличностные конфликты. Скрытые транзакции отличаются тем, что включают более двух эго-состояний, так как сообщение в них маскируется социально приемлемым стимулом, но ответная реакция ожидается со стороны эффекта скрытого сообщения. Таким образом, скрытая транзакция содержит неявную информацию, посредством которой можно повлиять на других так, что они этого не осознают. Итак, транзакция может производиться на двух уровнях — социальном и психологическом.

### ***Вопросы для самопроверки***

1. Как трактуется интеракция в современной психологии?
2. Что понимал Д. Мид под символическим интеракционизмом?
3. Какая коммуникативная функция реализуется в детских сюжетных играх?
4. Как раскрывается в теории Д. Мида понятие “обобщенный другой”?
5. В чем сущность транзактного анализа Э. Берна?

6. Что такое параллельные и перекрестные трансакции?
7. Что означают скрытые трансакции?
8. Каковы основные психологические характеристики эго-состояний “Родитель”, “Ребенок”, “Взрослый”?
9. Какие содержательные стороны кооперации и конкуренции Вы знаете?
10. Почему конфликт можно выделять как особый случай взаимодействия?

### *Литература для самостоятельной работы*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2018. — 363 с.
2. *Анцупов А.Я., Шипилов А.И.* Конфликтология. — 6-е изд., испр. и доп. — СПб.: Питер, 2016. — 528 с.
3. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. — М.: Бомбора (Эксмо), 2018. — 256 с.
4. *Глоzman Ж.М.* Психология. Общение и здоровье личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 193 с.
5. *Ильин Е.П.* Психология общения и межличностных отношений. — 2-е изд. — СПб.: ИД “Питер”, 2018. — 592 с.

### *Тема 15.*

#### **Перцептивная сторона общения**

В процессе восприятия у человека формируется образ другого, понимание его личностных черт. Наибольшие сложности в процессе восприятия человека человеком представляет не только неоднозначность самого объекта (человека или группы людей), но и тот факт, что по внешним признакам, по тому образу, который формируется в результате контакта, партнеры стремятся вывести суждение о внутренних качествах друг друга. Отсюда те многочисленные стереотипы, связывающие конституцию или черты лица с индивидуальными особенностями, о которых уже упоминалось в предыдущей главе. Основными механизмами познания другого человека являются идентификация и рефлексия. Идентификация в социальной психологии, как и в психологии личности, предполагает отождествление с воспринимаемым субъектом, на основании

чего и делается вывод о его индивидуальных особенностях и предполагаемом поведении. Человек старается поставить себя на место другого и, исходя из этого, попытаться понять его состояние и возможные способы действия в конкретной ситуации. Часто при этом собственные понятия и схемы поведения распространяются на другого, что может стать причиной ошибки, так как отличия этого другого не учитываются при идентификации. Более эмотивные люди, естественно, чаще используют именно этот метод познания, заражаясь переживаниями партнера по общению.

Главным содержанием перцептивного процесса общения является система интерпретаций поведения другого, причин его поступков, симпатий и антипатий. На основании этой системы субъект стремится предвидеть и дальнейшие действия партнеров, в том числе и по отношению к себе. Так как реальных сведений о причинах тех или иных действий окружающих часто крайне мало и не всегда они соответствуют действительности, процесс интерпретации поведения получил название *атрибуции* (или *каузальной атрибуции*), т.е. приписывания. Атрибутировать, то есть приписывать партнерам причины их поступков и высказываний, люди могут либо на основании анализа похожих случаев либо по аналогии с собственным поведением в сходных ситуациях. В последнем варианте часто включается и механизм идентификации, когда субъект, ставя себя на место другого, приписывает ему и собственные мотивы и переживания, которые могут привести к сходному результату. При анализе люди вспоминают о похожих случаях, произошедших с другими людьми, либо поведение партнера в аналогичных ситуациях, полагая, что при этом действуют одни и те же причины. Исследования каузальной атрибуции позволили выявить несколько закономерностей, раскрывающих особенности объяснения людьми действий других. Оказалось, что характер атрибуции зависит от специфики восприятия — некоторые люди ориентируются главным образом на физические характеристики партнера (внешнюю привлекательность, конституцию, черты лица, одежду), другие — на психологические (интеллект, чувство юмора, доброта и т.д.). Огромное влияние на процесс каузальной атрибуции оказывают установки и прошлый опыт личности.

В многочисленных исследованиях было также показано, что люди склонны оценивать более положительно тех, к кому они хорошо относятся, и преувеличивают ошибки неприятных партнеров. Часто оценка происходит по контрасту, т.е., оценивая отри-

цательно “плохого” человека, субъект преувеличивает свои достоинства и свои возможности. В противном случае, на фоне высокой оценки “хорошего” или “успешного” партнера, люди склонны недооценивать себя. Важным моментом при атрибуции является и позиция субъекта, так как люди, принимающие непосредственное участие в какой-либо деятельности, ее неуспех связывают с внешними причинами, успех же — с собственными действиями и действиями своих партнеров.

На восприятие окружающих оказывают влияние и эффекты “ореола”, “новизны”, “бумеранга”. Эффект “ореола” заключается в том, что первое, общее впечатление о человеке, часто основанное на установках или каких-то отрывочных сведениях о нем, распространяется на восприятие его поступков и личностных качеств. При этом может сформироваться как положительный, так и отрицательный “ореол”. Если первое впечатление о человеке в целом благоприятно, то в дальнейшем все его поведение, черты и поступки оцениваются только позитивно, несмотря на их реальное содержание. Если же общее первое впечатление о каком-либо человеке оказалось отрицательным, то даже положительные его качества и поступки в последующем или не замечаются вовсе, или недооцениваются на фоне гипертрофированного внимания к недостаткам. На формирование “ореола” влияют, как уже было сказано, установки и прошлый опыт, поэтому, например, даже внешний вид, одежда или профессия партнера могут стимулировать развитие положительного или отрицательного “ореола”.

Эффект “новизны” заключается в том, что по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, т.е. более новая, информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация. Именно поэтому эмоционально насыщенная или значимая информация о новом человеке может стимулировать формирование положительного или отрицательного “ореола”.

Еще одним важным эффектом восприятия является эффект “бумеранга”, заключающийся в том, что в некоторых случаях воздействие информации на партнеров по общению (или на широкую аудиторию) вызывает результат, обратный ожидаемому. Как правило, этот эффект возникает в тех случаях, когда подорвано доверие к источнику информации или этот источник (как субъект, так и средство массовой информации или учреждение) вызывает неприязнь у воспринимающих. Иногда эффект бумеранга возникает,

если информация длительное время носит однообразный, не соответствующий изменившимся условиям характер. Анализ перцептивного процесса общения показывает, что при восприятии другого человека возникает не только представление о нем, но и эмоциональное отношение, при котором партнер может вызывать как ситуативное эмоциональное переживание, так и стойкое чувство, как положительное, так и отрицательное. Исследования механизмов формирования *аттракции*, то есть притяжения к себе партнера по общению, начаты сравнительно недавно, однако некоторые закономерности возникновения эмоционально насыщенной социальной установки (аттитюда) на другого удалось установить. Прежде всего, привлекательными являются люди со сходными чертами, при этом сходство должно проявляться в основных чертах (интеллекта, юмора, скупости или щедрости, педантичности и т.д.) и не обязательно должно быть в инструментальных или второстепенных чертах. Соответственно, крайнее несходство основных характеристик вызывает отрицательный аттитюд, проявляющийся в неприязни или ненависти к другому. На аттрактивность влияют и так называемые экологические характеристики общения: частота встреч, расстояние между партнерами при общении, а также особенности их совместной деятельности.

### *Вопросы для самопроверки*

1. Что такое социальная перцепция?
2. Какие факторы влияют на восприятие личности собеседника?
3. Какова роль эмоций в процессе межличностного общения?
4. От каких параметров может зависеть оценка партнера по общению?
5. Что является главным содержанием перцепции в общении?
6. В чем разница между симпатией и аттракцией?
7. В чем особенности каузальной атрибуции?
8. Как проявляются эффекты “ореола”, “новизны”, “бумеранга”?
9. Каковы способы психологического воздействия на личность?
10. Что входит в понятие “экологические характеристики общения”?

### *Литература для самостоятельной работы*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2018. — 363 с.

2. *Анцупов А.Я., Шипилов А.И.* Конфликтология.— 6-е изд., испр. и доп. — СПб.: Питер, 2016. — 528 с.
3. *Бороздина Г.В.* Психология и этика делового общения. — М.: Юрайт, 2014. — 463 с.
4. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. — М.: Бомбора (Эксмо), 2018. — 256 с.
5. *Глоzman Ж.М.* Психология. Общение и здоровье личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 193 с.
6. *Ильин Е.П.* Психология общения и межличностных отношений. — 2-е изд. — СПб.: ИД “Питер”, 2018. — 592 с.
7. *Нартова-Бочавер С.К.* Психология личности и межличностных отношений: Учеб. пособие для бакалавриата и специалитета. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2019. — 262 с.

**ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ “ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ”**

**ЗАДАНИЕ № 1**

(выберите один вариант ответа)

**Структура личности в психологии включает:**

- 1) набор профессиональных компетенций
- 2) классификацию моделей социального поведения человека
- 3) совокупность характеристик, демонстрирующих психологические особенности человека
- 4) этапы прохождения личностного роста индивидом

**ЗАДАНИЕ № 2**

(выберите один вариант ответа)

**Личность определяется в психологии как:**

- 1) человек на всех стадиях взросления
- 2) индивид, обладающий определенными биологическими параметрами
- 3) набор психофизических особенностей человека в зрелом возрасте
- 4) человек, выступающий субъектом сознательной деятельности и социальных отношений

**ЗАДАНИЕ № 3**

(выберите один вариант ответа)

**Теории личности в психологии:**

- 1) формулы, позволяющие вычислить и продемонстрировать определенные навыки индивида

- 2) гипотезы о механизмах формирования и развития личности, пытающиеся объяснить и прогнозировать поведение людей
- 3) модели-прогнозы эффективных коммуникаций
- 4) предположения о векторном развитии жизненного пути

#### **ЗАДАНИЕ № 4**

(выберите один вариант ответа)

##### **Направленность личности в психологии:**

- 1) свойство личности, включающее совокупность стремлений к деятельности
- 2) установка для достижения определенных результатов
- 3) наклонная прямая жизненных целей индивида
- 4) специфическая форма самореализации человека

#### **ЗАДАНИЕ № 5**

(выберите один вариант ответа)

##### **Волевые качества личности в психологии:**

- 1) свойства, сформировавшиеся в ходе жизненного опыта, связанные с преодолением препятствий и выработки силы воли
- 2) сильные стороны характера индивида, позволяющие ему хладнокровно реагировать на жизненные трудности
- 3) способность к стрессоустойчивости в сложных жизненных ситуациях
- 4) коммуникативная компетентность индивида

#### **ЗАДАНИЕ № 6**

(выберите один вариант ответа)

##### **Самооценка личности в психологии:**

- 1) оценивание собственных личностных качеств, чувств, достоинств и демонстрирование их окружающим
- 2) психологическое состояние, когда человек концентрируется на своем “Эго” и не замечает собственных недостатков
- 3) представление о собственных навыках и талантах
- 4) саморегуляция поведения человека

### **ЗАДАНИЕ № 7**

(выберите один вариант ответа)

#### **Самосознание личности в психологии:**

- 1) осознание индивидом собственных потребностей, способностей, мотивов поведения, мыслей и чувств
- 2) анализ совершенных поступков в разные периоды времени
- 3) установка на прохождение предначертанного жизненного пути
- 4) умение прогнозировать межличностные отношения

### **ЗАДАНИЕ № 8**

(выберите один вариант ответа)

#### **Индивид в психологии:**

- 1) человек, обладающий исключительно индивидуальными свойствами и навыками
- 2) личность с выдающимися заслугами перед обществом
- 3) человек как представитель вида Homo Sapiens и носитель индивидуальных черт
- 4) социально адаптированная личность

### **ЗАДАНИЕ № 9**

(выберите один вариант ответа)

#### **Индивидуальность в психологии:**

- 1) Понятие, определяющее развитие психики в филогенезе
- 2) мужчины и женщины, не согласные с обществом мнения и разрабатывающие собственный взгляд на события действительности
- 3) человек, ищущий свой путь развития
- 4) набор уникальных биологических и социальных характеристик человека, которые отличают одного индивида от другого

### **ЗАДАНИЕ № 10**

(выберите один вариант ответа)

#### **Сферы личности в психологии:**

- 1) области между социальной и личностной зонами общения
- 2) особенности человека, характеризующие его действия, мотивы, переживания, отношения

- 3) области осуществления личностного роста человека
- 4) совокупность критериев оценивания поступков личности

#### **ЗАДАНИЕ № 11**

(выберите два варианта ответа)

**Под мотивом личности в психологии понимаются:**

- 1) опредмеченные потребности
- 2) движущая и направляющая сила деятельности
- 3) тайны и желания индивида
- 4) внешние факторы, влияющие на поведение индивида

#### **ЗАДАНИЕ № 12**

(выберите один вариант ответа)

**Проблема личности в отечественной психологии изучается:**

- 1) с позиций особенностей функционирования психики
- 2) как функционирование индивида в социокультурном мире
- 3) с точки зрения структуры личности и особенностей ее формирования и развития
- 4) с точки зрения принадлежности индивида к определенному социальному институту

#### **ЗАДАНИЕ № 13**

(выберите один вариант ответа)

**Субъект в психологии личности:**

- 1) социальный институт семьи
- 2) индивид или группа как источник познания и преобразования действительности
- 3) носитель неповторимых индивидуальных качеств и навыков
- 4) любой человек, обладающей субъективной точкой зрения на события

#### **ЗАДАНИЕ № 14**

(выберите один вариант ответа)

**Системно-структурный подход к изучению личности предполагает:**

- 1) типологизацию акцентуаций характера
- 2) классификацию человеческих потребностей в зависимости от социального статуса

- 3) ранжирование профессиональных навыков личности
- 4) выстраивание компонентов личности в их взаимосвязи и взаимообусловленности

#### **ЗАДАНИЕ № 15**

(выберите один вариант ответа)

**Уровни развития способности личности в психологии:**

- 1) общие, специальные, творческие
- 2) одаренность, талант, гениальность
- 3) темперамент, воспитание, профессионализм
- 4) школа, университет, аспирантура

#### **ЗАДАНИЕ № 16**

(выберите один вариант ответа)

**Уровни развития эмоциональной сферы личности:**

- 1) эмоции, эмоциональные состояния, чувства
- 2) темперамент, характер, чувствительность
- 3) самооценка, саморегуляция, самочувствие
- 4) воля, сознание, переживания

#### **ЗАДАНИЕ № 17**

(выберите один вариант ответа)

**Структура личности в глубинной психологии (по З. Фрейду):**

- 1) “Он”, “Она”, “Оно”
- 2) “Оно”, “Я”, “Сверх-Я”
- 3) “Я”, “Мы”, “Вы”
- 4) зеркальное “Я”, социальное “Я”, идеальное “Я”

#### **ЗАДАНИЕ № 18**

(выберите один вариант ответа)

**В поведенческой психологии схема “S—R” делает упор на:**

- 1) объективное описание поведения
- 2) бесполезность концепции сознания
- 3) соответствие между реакцией и данным стимулом
- 4) верны все ответы

### **ЗАДАНИЕ № 19**

(выберите два варианта ответа)

**Согласно теории З. Фрейда либидо — это энергия:**

- 1) соответствующая потребности в самореализации личности
- 2) возникающая в результате подавления полового влечения
- 3) лежащая в основе созидательных жизненных влечений
- 4) лежащая в основе взаимодействий между людьми

### **ЗАДАНИЕ № 20**

(выберите один вариант ответа)

**Целенаправленная активность получила в человеческом обществе название:**

- 1) деятельность
- 2) рефлекс
- 3) реакция
- 4) сознание

### **ЗАДАНИЕ № 21**

(установите соответствие)

**Определите, к каким направлениям психологии принадлежат нижеперечисленные утверждения:**

- 1) Когнитивная психология
- 2) Бихевиоризм
- 3) Психоанализ
- 4) Гуманистическая психология

**Варианты ответов:**

а) отрицающее сознание как предмет психологии и сводящее психику к разным формам поведения, понимаемого как совокупность реакций организма на стимулы внешней среды

б) считающее движущими силами развития личности инстинктивные влечения: сексуальные и агрессивные; недооценивается ведущая роль сознания

в) изучающее проблемы личности, ее развития, активности, самоактуализации и самосовершенствования, свободы выбора и стремления к высшим ценностям, что проявляется в гуманисти-

ческой направленности, стремлении к справедливости, красоте, истине

d) придающее решающую роль знаниям в протекании психических процессов и поведении человека, в котором исследуются вопросы организации знаний в памяти человека, соотношение вербальных и образных компонентов в процессах запоминания и мышления

### **ЗАДАНИЕ № 22**

(установите соответствие)

**Что является отличительными особенностями языка, а что — речи:**

- 1) Язык
- 2) Речь

**Варианты ответов:**

- a) наиболее совершенная, присущая человеку деятельность общения для передачи мыслей, выражения воли, чувств
- b) исторически сложившиеся нормы средств общения

### **ЗАДАНИЕ № 23**

(установите соответствие)

Определите особенности каждого вида речи:

- 1) Диалогическая речь
- 2) Монологическая речь
- 3) Письменная речь
- 4) Внутренняя речь

**Варианты ответов:**

- a) речь, в которой отсутствуют неязыковые коммуникативные средства — жесты, мимика, изображения
- b) речь, смысл которой понятен благодаря конкретной обстановке общения
- c) речь, в которой грамматические связи выражены наиболее полно
- d) в значительной степени произвольная речь
- e) речь, наиболее поддающаяся волевому контролю
- f) заранее планируемая и программируемая речь
- g) грамматически бессвязная форма речи

h) речь, в которой широко используются неязыковые коммуникативные средства — жесты, мимика

i) речь, в которой последующие высказывания в большой степени обусловлены предыдущими высказываниями собеседников

j) фрагментарная, отрывочная, грамматически бессвязная речь

k) речь, при которой возникает необходимость одну и ту же мысль выразить в различных последовательных высказываниях

l) речь, в которой выпадают или ослабляются отдельные произносительные движения

#### **ЗАДАНИЕ № 24**

(выберите один вариант ответа)

**Системное социальное качество, приобретаемое индивидом в деятельности и общении, обозначается понятием:**

- 1) личность
- 2) темперамент
- 3) задатки
- 4) мотивация

#### **ЗАДАНИЕ № 25**

(установите соответствие)

**Укажите правильное соответствие характеристик человека его свойствам:**

- 1) Человек как индивид
- 2) Человек как личность
- 3) Человек как субъект

**Варианты ответов:**

- a) возраст
- b) пол
- c) статус деятельности
- d) роль
- e) творчество
- f) сознание
- g) сознание
- h) ценностные ориентации
- i) темперамент
- j) конституция

### **ЗАДАНИЕ № 26**

(выберите правильные варианты ответов)

**Структура направленности личности (по С.Л. Рубинштейну) включает:**

- 1) идеалы
- 2) интересы
- 3) потребности
- 4) совокупность динамичных тенденций
- 5) навыки

### **ЗАДАНИЕ № 27**

(установите соответствие)

**Какие определения соответствуют следующим индивидуальным особенностям личности:**

- 1) Темперамент
- 2) Характер
- 3) Способности

**Варианты ответов:**

а) целостные устойчивые образования личности, определяющие особенности деятельности и поведения человека и характеризующиеся устойчивым отношением к различным сторонам действительности

б) совокупность индивидуальных особенностей личности, характеризующих динамическую и эмоциональную стороны ее деятельности и поведения

в) индивидуально-психологические особенности человека, проявляющиеся в деятельности и являющиеся условием успешности ее выполнения

### **ЗАДАНИЕ № 28**

(выберите один вариант ответа)

**Индивидуально своеобразные свойства психики, определяющие динамику психической деятельности человека, называются:**

- 1) темпераментом
- 2) характером
- 3) чувствами
- 4) способностями

**ЗАДАНИЕ № 29**  
(установите соответствие)

**Определите, что относится к темпераменту, а что — к характеру:**

- 1) Темперамент
- 2) Характер

**Варианты ответов:**

- a) аккуратность
- b) альтруизм
- c) импульсивность
- d) динамичность
- e) медлительность
- f) ответственность

**ЗАДАНИЕ № 30**  
(установите соответствие)

**Установите соответствие типа темперамента типу высшей нервной деятельности (ВНД):**

- 1) Холерик
- 2) Сангвиник
- 3) Флегматик
- 4) Меланхолик

**Варианты ответов:**

- a) сильный, уравновешенный, инертный тип ВНД
- b) слабый тип ВНД
- c) сильный, уравновешенный тип ВНД с преобладанием возбуждения
- d) сильный, уравновешенный, подвижный тип ВНД

**ЗАДАНИЕ № 31**  
(установите соответствие)

**Определите, какому виду локализации контроля соответствуют понятия:**

- 1) Интернальный контроль
- 2) Экстернальный контроль

**Варианты ответов:**

- а) склонность личности приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам
- б) склонность личности приписывать ответственность за результаты своей деятельности своим способностям и усилиям

**ЗАДАНИЕ № 32**

(установите соответствие)

**Определите основные функции чувств:**

- 1) Экспрессивная
- 2) Сигнальная
- 3) Регуляторная

**Варианты ответов:**

- а) проявляющаяся в том, что стойкие переживания направляют наше поведение, поддерживают его, заставляют преодолевать преграды, встречающиеся на пути
- б) выражающаяся в том, что переживания возникают в связи с происходящими изменениями в окружающей среде или в организме
- в) сопровождающаяся выразительными движениями: мимическими, пантомимическими; это дополняет переживания, делает их более яркими и легко доступными восприятию других людей

**ЗАДАНИЕ № 33**

(установите соответствие)

**Укажите психологические понятия, соответствующие ниже-приведенным утверждениям:**

- 1) некоторые генетически детерминированные анатомо-физиологические особенности мозга и нервной системы, являющиеся одним из условий, влияющих на успешное выполнение деятельности
- 2) индивидуальные особенности личности, формирующиеся в течение жизни и влияющее на успешное выполнение деятельности

**Варианты ответов:**

- а) способности
- б) задатки

#### **ЗАДАНИЕ № 34**

(выберите один вариант ответа)

**Многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности, называется:**

- 1) общением
- 2) социумом
- 3) привязанностью
- 4) взаимоотношениями

#### **ЗАДАНИЕ № 35**

(укажите правильные варианты ответов)

**К механизмам социальной перцепции относятся:**

- 1) эмпатия
- 2) проекция
- 3) идентификация
- 4) социальная рефлексия
- 5) аттракция
- 6) каузальная атрибуция
- 7) формирование реакций

#### **ЗАДАНИЕ № 36**

(выберите один вариант ответа)

**Определите, при каком виде общения вклиниваются промежуточные звенья в виде третьего лица или технического средства:**

- 1) непосредственное
- 2) лично-групповое
- 3) опосредованное
- 4) долговременное

#### **ЗАДАНИЕ № 37**

(выберите один вариант ответа)

**Укажите название позиции партнера по общению, состояние психики которого воспроизводит мысли и реакции из раннего детства:**

- 1) "Родителя"
- 2) "Ребенка"

- 3) “взрослого”
- 4) “родственника”

#### **ЗАДАНИЕ № 38**

(выберите один вариант ответа)

**Укажите название стороны общения, означающей процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания:**

- 1) интерактивная
- 2) перцептивная
- 3) коммуникативная
- 4) регулятивная

#### **ЗАДАНИЕ № 39**

(выберите один вариант ответа)

**Определите характер взаимодействия с партнером по общению при проявлении “эффекта новизны”:**

- 1) по последней информации, полученной о партнере по общению
- 2) по собственному отношению к партнёру по общению
- 3) по первому впечатлению, которое сложилось о партнере по общению
- 4) по привлекательности партнера по общению

#### **ЗАДАНИЕ № 40**

(выберите один вариант ответа)

**Определите, каким смыслом наделено понятие “неформальное общение”:**

- 1) субъективным личностным
- 2) обусловленным социальными функциями
- 3) все ответы правильные
- 4) все ответы неверны

#### **ЗАДАНИЕ № 41**

(выберите один вариант ответа)

**Средства невербального общения, включающие прикосновения, пожатия, поцелуи, изучает:**

- 1) экстралингвистика

- 2) просодика
- 3) кинесика
- 4) такесика

**ЗАДАНИЕ № 42**

(выберите один вариант ответа)

**Определите название стороны общения, означающей процесс обмена информацией и действиями:**

- 1) интерактивная
- 2) перцептивная
- 3) коммуникативная
- 4) регулятивная

**ЗАДАНИЕ № 43**

(выберите один вариант ответа)

**Процесс межличностного контакта, при котором собеседник распознает и учитывает эмоциональное состояние другого человека, называется:**

- 1) идентификация
- 2) рефлексия
- 3) обратная связь
- 4) эмпатия

**ЗАДАНИЕ № 44**

(выберите один вариант ответа)

**Определите, каким смыслом обладает понятие “формальное общение”:**

- 1) субъективным личностным
- 2) обусловленным социальными функциями
- 3) все ответы правильные
- 4) все ответы неверны

**ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ И ЭССЕ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ “ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ”**

1. Проблема изучения личности в современной психологии.
2. Направления и подходы к изучению личности в социальной философии и психологии.
3. Соотношение биологического и социального в человеке.
4. Структура личности.
5. Мотивационная сфера личности.
6. Направленность личности: интересы, убеждения, установки.
7. Стадии развития самосознания личности.
8. Понятие и модальности “Я-концепции” личности.
9. Самооценка и уровень притязаний личности.
10. Эпигенетический принцип развития личности по Э. Эриксону.
11. Отечественные теории личности.
12. Особенности изучения личности в глубинной психологии.
13. Механизмы психологической защиты личности.
14. Понятия “персона” и “тень” в аналитической психологии К. Юнга.
15. Комплекс неполноценности и комплекс превосходства в индивидуальной психологии А. Адлера.
16. Теория невротической личности К. Хорни.
17. Основные положения гуманистической психологии А. Маслоу и К. Роджерса.
18. Темперамент как биологическая основа личности.
19. Проявления темперамента в поведении и деятельности.
20. Характеристика типов темперамента в теории Г. Айзенка.

21. Проблема формирования характера личности.
22. Сравнительный анализ акцентуаций характера личности по К. Леонгарду.
23. Способности и задатки. Измерение способностей.
24. Социальный интеллект и методы его развития.
25. Психологические условия развития способностей личности.
26. Талант, гениальность, одаренность.
27. Сравнительная характеристика эмоций и чувств.
28. Негативные психические состояния личности.
29. Психологическая характеристика фрустрации.
30. Стресс и дистресс: сравнительный анализ понятий.
31. Синдром хронической усталости и проблема эмоционального выгорания личности.
32. Воля и ее роль в регуляции деятельности и поведения человека.
33. Структура сложного волевого акта.
34. Саморегуляция и самоуправление личности.
35. Установка, ее психологическая сущность и содержание.
36. Профессиональная ориентация как метод формирования направленности личности.
37. Гендерные различия в развитии способностей.
38. Условия формирования способностей.
39. Развитие творческих способностей.
40. Методы формирования креативной личности.
41. Социальный и эмоциональный интеллект личности.
42. Общение как психологический феномен.
43. Вербальные и невербальные средства общения.
44. Трансактный анализ в межличностных коммуникациях (Э. Берн).

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Абульханова К.А.* Проблемы сознания и его исследований в отечественной психологии XX—XXI столетий // *Фундаментальные и прикладные исследования современной психологии. Результаты и перспективы развития* / Отв. ред. А.Л. Журавлёв, В.А. Кольцова. М., 2017. С. 158—166.
2. *Ананьев Б.Г.* Личность, субъект деятельности, индивидуальность. — М.: Директ-Медиа, 2008. — 134 с.
3. *Андреева Г.М.* Социальная психология. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2018. — 363 с.
4. *Анцупов А.Я., Шипилов А.И.* Конфликтология. — 6-е изд., испр. и доп. — СПб.: Питер, 2016. — 528 с.
5. *Асмолов А.Г.* Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека: Учебник. — 4-е изд., испр. — М.: “Академия”, 2010. — 448 с.
6. *Баксанский О.Е., Самойлова В.М.* Психология личности. Теории зарубежных психологов: Учебное пособие для вузов. — М.: URSS, 2018. — 368 с.
7. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. — М.: Бомбора (Эксмо), 2018. — 256 с.
8. *Большой психологический словарь* / Под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. — 4-е изд., расш. — М.: АСТ; СПб.: Прайм-Еврознак, 2009. — 811 с.
9. *Бороздина Г.В.* Психология и этика делового общения. — М.: Юрайт, 2014. — 463 с.
10. *Глозман Ж.М.* Психология. Общение и здоровье личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 193 с.
11. *Дерябин В.С.* Психология личности и высшая нервная деятельность. — М.: URSS, 2016. — 202 с.

12. *Диянова З.В., Щеголева Т.М.* Общая психология. Личность и мотивация: Практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 166 с.
13. *Диянова З.В., Щеголева Т.М.* Психология личности. Закономерности и механизмы развития личности: Учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 173 с.
14. *Дружинин В.Н.* Психология общих способностей. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 368 с.
15. *Елисеев О.П.* Практикум по психологии личности: Учебник для бакалавриата и магистратуры. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 390 с.
16. *Елисеев О.П.* Экспериментальная психология личности: Учебник для бакалавриата и магистратуры. — М.: Юрайт, 2018. — 389 с.
17. *Журавлев А.Л.* Актуальные проблемы социально ориентированных отраслей психологии. — М.: Институт психологии РАН, 2011. — 560 с.
18. *Изард К.Э.* Психология эмоций. — СПб.: Питер, 2012. — 464 с.
19. *Ильин Е.П.* Мотивация и мотивы. — СПб.: Питер—Москва, 2014. — 512 с.
20. *Ильин Е.П.* Психология общения и межличностных отношений. — 2-е изд. — СПб.: ИД “Питер”, 2018. — 592 с.
21. *Кавун Л.В.* Психология личности. Теории зарубежных психологов: Учебное пособие для вузов. — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2019. — 109 с.
22. *Калина Н.Ф.* Психология личности: Учебник для вузов. — М.: Академический проспект, 2015. — 214 с.
23. *Капустин С.А.* Психология — практике воспитания личности. — М.: Когито-Центр, 2018. — 96 с.
24. *Клейберг Ю.А.* Психология девиантного поведения: Учебник и практикум для вузов. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2016. — 290 с.
25. *Леонгард К.* Акцентуированные личности. — М.: Феникс, 2000. — 544 с.
26. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Смысл, Academia, 2005. — 352 с.
27. *Ломов Б.Ф.* Психическая регуляция деятельности. Избранные труды. — М.: Институт психологии РАН, 2006. — 624 с.

28. *Майерс Д.* Социальная психология. — СПб.: Питер, 2014. — 800 с.
29. *Маклаков А.Г.* Общая психология. — СПб.: Питер, 2016. — 583 с.
30. *Морозюк С.Н.* Психология личности. Психология характера: Учеб. пособие для академического бакалавриата. — М.: Юрайт, 2018. — 217 с.
31. *Нартова-Бочавер С.К.* Психология личности и межличностных отношений: Учеб. пособие для бакалавриата и специалитета. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2019. — 262 с.
32. *Немов Р.С.* Общая психология. В 3 т. Т. III. Психология личности: Учебник. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2014. — 739 с.
33. Общая психология: Учебник для пед. ин-тов / Под ред. проф. А.В. Петровского. — Изд. 2-е, доп. и перераб. — М.: Просвещение, 2014. — 421 с.
34. *Павлов И.П.* Избранные труды по физиологии высшей нервной деятельности. — 2-е изд. — М.: Едиториал УРСС, 2019. — 256 с.
35. *Пикулева О.А.* Психология самопрезентации личности. — М.: Инфра-М, 2018. — 320 с.
36. *Платонов К.К.* Структура и развитие личности / Под ред. А.Д. Глоточкина. — М.: Наука, 1986. — 256 с.
37. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / Под ред. А.А. Крылова, С.А. Маничева. — СПб.: Питер, 2007. — 560 с.
38. Психология личности: Хрестоматия. В 2 томах / Ред.-сост. Д.Я. Райгородский. — М.: Бахрах-М, 2013. — 1056 с.
39. *Рогов Е.И.* Общая психология. — М.: ВЛАДОС, 2014. — 452 с.
40. *Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. — СПб.: Питер, 2010. — 712 с.
41. *Руденский Е.В.* Психология ненормативного развития личности: Учеб. пособие для бакалавриата, специалитета и магистратуры. — М.: Юрайт, 2018. — 177 с.
42. *Симонов П.В.* Избранные труды в 2 томах. Т. 1. Мозг: эмоции, потребности, поведение. — М.: Наука, 2004. — 440 с.
43. Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования / Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. — М.: Институт психологии РАН, 2004. — 176 с.

44. *Судаков К.В., Умрюхин П.Е.* Системные основы эмоционального стресса. — М.: ГЭОТАР Медиа, 2010. — 112 с.
45. *Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М.* Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. — Изд. 2-е, доп. — М.: Институт психотерапии, 2009. — 544 с.
46. *Хьелл Л., Зиглер Д.* Теории личности. — СПб.: Питер, 2016. — 608 с.
47. *Чалдини Р.* Психология влияния. Убеждай, действуй, защищайся. — СПб.: Питер, 2011. — 334 с.
48. *Чеснокова И.И.* Проблема самосознания в психологии. — М.: Наука, 1977. — 144 с.
49. *Шадриков В.Д.* Некогнитивная психология. — М.: Университетская книга, 2017. — 368 с.
50. *Шнейдер Л.Б.* Психология девиантного и аддиктивного поведения: Учеб. пособие для академического бакалавриата. — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2018. — 141 с.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ . . . . .	3
<i>Раздел I. ОБЩЕЕ ПОНЯТИЕ ЛИЧНОСТИ В ПСИХОЛОГИИ</i> . . . . .	4
<i>Тема 1. Понятие о личности. Индивид, личность, индивидуальность</i> . . . . .	4
<i>Тема 2. Зарубежные теории личности</i> . . . . .	8
<i>Тема 3. Мотивационная сфера личности</i> . . . . .	19
<i>Тема 4. Самосознание личности. Уровни развития самосознания</i> . . . . .	22
<i>Тема 5. Направленность личности</i> . . . . .	27
<i>Раздел II. СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ</i> . . . . .	29
<i>Тема 6. Темперамент</i> . . . . .	29
<i>Тема 7. Характер. Акцентуации характера личности</i> . . . . .	34
<i>Тема 8. Способности</i> . . . . .	38
<i>Тема 9. Эмоциональная сфера личности</i> . . . . .	44
<i>Тема 10. Волевая сфера личности</i> . . . . .	49
<i>Раздел III. ОБЩЕНИЕ И МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ</i> . . . . .	55
<i>Тема 11. Общение как особая категория психологии</i> . . . . .	55
<i>Тема 12. Характеристика общения</i> . . . . .	59
<i>Тема 13. Коммуникативная сторона общения</i> . . . . .	62
<i>Тема 14. Интерактивная сторона общения</i> . . . . .	67
<i>Тема 15. Перцептивная сторона общения</i> . . . . .	70
ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ “ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ” . . . . .	75
ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ И ЭССЕ ПО ДИСЦИПЛИНЕ “ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ” . . . . .	89
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК . . . . .	91
	95

Тем. план 2020, поз. 4

**Стульник Татьяна Дмитриевна  
Пономарева Диана Игоревна**

**ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ**

Редактор *Е.Л. Мочина*  
Компьютерная верстка *Т.С. Евгеньевой*

Сдано в набор 27.02.2020. Подписано в печать 19.03.2020.

Бумага писчая. Формат 60×84 1/16. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 5,58. Уч.-изд. л. 6,00. Тираж 100 экз.

Заказ 1096/771.

Издательство МАИ  
(МАИ), Волоколамское ш., д. 4,  
Москва, А-80, ГСП-3 125993

Типография Издательства МАИ  
(МАИ), Волоколамское ш., д. 4,  
Москва, А-80, ГСП-3 125993

