

# Тема 3.

## Личность. Деятельность. Общение.

### Вопросы:

1. Личность в психологии.
2. Категория деятельности в психологии. Структура деятельности.
3. Общение как категория психологии.

## Понятие «личность»

Изучением вопросов, связанных с понятием «личность», занимается не только психология, но и многие другие науки, такие, например, как философия, педагогика, социология, криминология и др. В самой же психологии практически нет такой области, где бы не присутствовал (явно или неявно) «личностный взгляд» на проблему. Всем ведь понятно, что процессы восприятия, памяти, мышления, речи и т. д. сами по себе не существуют. И воспринимает, и запоминает, и мыслит — личность. Все эти и другие психические процессы включены в личностный контекст. Не случайно поэтому выдающийся отечественный психолог В. Н. Мясищев говорил, что психология безличных процессов должна быть заменена психологией деятельной личности. Только условно можно рассматривать эти процессы в отрыве от их носителя — личности.

Что же такое «личность» в психологии? Существует много определений этого понятия, но, несмотря на все различия между собой, в главном они не противоречат друг другу. Итак, в дальнейшем, говоря о «личности», мы будем иметь в виду, **что личность — это социальный индивид, субъект общественных отношений, деятельности и общения.** В несколько упрощенном виде можно сказать, что термином «индивид» обозначают биологическую сущность человека, а термином «личность» — его социальную сущность.

*Индивидом рождаются, а личностью становятся.* Однако было бы неверным представлять себе существование этих двух «ипостасей» человека в разрозненно-независимом виде.

Социальное в человеке не оторвано от биологического. Индивидуальное начало включено в личность и проявляется в личностном. Но проявляется уже будучи «переработанным», ассимилированным в личность, т. е. проявляется на более высоком личностном уровне. В этой связи очень метким представляется замечание (Е. А. Климов) о том, что споры о доминировании «социального» или «биологического» в человеке столь же уместны и логичны, как и споры о доминировании машинного и металлического в пищеухе машинке или книжного и бумажного в книге.

Представление о системном единстве биологического и социального в личности характеризует и понимание личности Э. Фроммом — выдающимся психологом и философом XX столетия, — который считал, что личность есть целостность врожденных и приобретенных психических свойств, характеризующих индивида и делающих его уникальным. **Личность включает в себя и темперамент, и способности, и особенности эмоционально-волевой сферы, и характер. Но все-таки сущность личности — это ее ценностные ориентации, ее мотивационная сфера, ее система социальных отношений и установок, в том числе обязательно и самоотношение.**

Классический механицизм пытается непосредственно вывести психические явления из внешних воздействий. Отражением этого подхода на уровне личностной феноменологии является *механистическая* концепция социализации личности, **предполагающая, что личность есть зеркальное отражение, «слепок» социальных воздействий, оказанных на нее в разное время в процессе онтогенеза.** Мы специально особо выделили термин «механистическая», желая подчеркнуть, что феномен социализации личности вовсе не обязательно может пониматься только так упрощенно. В сущности, указанная механистическая концепция социализации личности вообще не является психологичной.

В противоположность этому, для многих теорий в широком поле **персоналистической психологии** характерным является радикально **оппозиционный подход, объясняющий психические явления исходя лишь из внутриличностных образований (мотивация, потребности, влечения, личностные свойства и т. д.)**. По мнению С. Л. Рубинштейна, для решения вопроса и преодоления этой антитезы недостаточно соединить тот и другой подход, утверждая, что надо учитывать и внешние воздействия, и внутреннюю обусловленность психических явлений личностью, приняв, таким образом, теорию двух факторов.

Пытаясь преодолеть отмеченное противоречие между этими двумя концепциями, С. Л. Рубинштейн предлагает свою знаменитую формулу о том, что ***внешние причины всегда действуют лишь опосредствованно через внутренние условия***. При этом подчеркивается, что при объяснении любых психических явлений личность выступает как воедино связанная совокупность внутренних условий, через которые преломляются все внешние воздействия. Сами ***эти внутренние условия включают в себя*** психические явления — **психические свойства и состояния личности**. Этот подход преодолевает механистическое социологизаторство и является, конечно, психологичным. Психологичным, но отнюдь не панпсихологичным — рассматривающим личность как «вещь в себе», самодостаточную и изолированную от социума.

## Социализация личности

Человек — существо социальное. С первых дней своего существования он окружен себе подобными. С самого начала своей жизни он включен в социальные взаимодействия. Первый опыт социального общения человек приобретает еще до того, как научится говорить. Этот опыт, субъективно усвоенный в процессе социального взаимодействия, становится неотъемлемой частью личности.

***Социализация — это и есть процесс и результат усвоения и последующего активного воспроизводства индивидом социального опыта.*** Процесс социализации неразрывно связан с общением и совместной деятельностью людей. С точки зрения психологии социализация не может, однако, рассматриваться как простое, механическое отражение личностью социального опыта, непосредственно испытанного или полученного в результате наблюдения. Усвоение этого опыта субъективно.

Одни и те же социальные ситуации по-разному воспринимаются, по-разному переживаются различными личностями.

А потому **разные личности могут выносить из объективно одинаковых социальных ситуации различный социальный опыт.** Это положение, в числе других, лежит в основе прочной связи двух одновременно и противоположных и единых процессов — *социализации и индивидуализации.*

**Процесс социализации** может осуществляться как в специальных социальных институтах, так и в различных неформальных объединениях.

*К специальным социальным институтам, одной из важнейших функций которых является социализация личности, относятся школы, профессиональные учебные заведения (профтехучилища, техникумы, вузы), детские и молодежные организации и объединения. Важнейшим институтом социализации личности является семья.*

Социализация может носить одновременно регулируемый, целенаправленный и нерегулируемый, стихийный характер. Как соотносятся понятия «воспитание» и «социализация»?

*Возможность одновременного существования социализации и как целенаправленного, и как нерегулируемого процесса поясним с помощью следующего примера. Конечно, на уроке в школе усваиваются важные знания, многие из которых (особенно по общественным и гуманитарным дисциплинам) имеют непосредственное социальное значение. Однако ученик на уроке усваивает не только те социальные знания, которые являются целью урока, не только те социальные правила и нормы поведения, которые декларируются учителем в процессе обучения и воспитания. Ученик усваивает и тот социальный опыт, который является сопутствующим, «случайным» с точки зрения учителя или воспитателя.*

Это не опыт декларируемых правил и норм, а реально испытываемый или наблюдаемый опыт социального взаимодействия учителя с учениками, учеников между собой, учителей между собой. И этот опыт может быть как позитивным, так и негативным. Он может совпадать с целями процесса воспитания (и тогда он лежит в русле данного целенаправленного процесса социализации личности), а может противоречить поставленным целям.

**Можно выделять *первичную и вторичную социализацию.*** Принято считать, что *первичная социализация* представляет собой нечто гораздо большее, чем просто когнитивное обучение и связана с формированием обобщенного образа действительности. *Вторичная социализация* (П. Бергер, Т. Лукман) представляет собой приобретение специфического-ролевого знания, когда роли прямо или косвенно связаны с разделением труда.

Социализация не есть антипод индивидуализации, процесс социализации не ведет к нивелированию личности, индивидуальности человека. Скорее наоборот, в процессе социализации и социальной адаптации человек обретает свою индивидуальность, но чаще всего *сложным и противоречивым образом.* Социальный опыт, который выносится разными людьми из объективно одинаковых социальных ситуаций, может быть существенно различным. Таким образом, лежащее в основе процесса социализации усвоение социального опыта становится и источником индивидуализации личности, которая не только *субъективно* усваивает этот опыт, но и *активно* его перерабатывает.

**Личность** — это не только социальный индивид, это и активный субъект социального развития, и, что не менее важно, *активный субъект саморазвития.* Таким образом, чрезвычайно важно не просто говорить об усвоении социального опыта индивидом, но необходимо обязательно рассматривать личность в качестве *активного субъекта социализации.* Представляется, что продуктивной в этом контексте является идея о том, что индивид изначально является социальным (а не когда-то потом становится таковым), поэтому его развитие осуществляется, в бесконечно многообразных направлениях, а не только от общественного к индивидуальному (А. В. Брушлинский, 1991). Дальнейшее становление этого подхода в психологии не предполагает, конечно, отказа от концепции развития личности в процессе социализации.. В действительности важно рассматривать личность в качестве *активного субъекта социализации.*

**Воспитание** — это, по существу, одна из форм социализации личности, а именно управляемый и целенаправленный процесс социализации

Процесс социальной адаптации личности следует рассматривать как активно-развивающий, а не только как активно-приспособительный.

Ни один процесс развития, как справедливо отмечено (Paul W. Baltes, 1994), не состоит исключительно только из роста и совершенствования.

Процесс социализации не завершается по достижении человеком взрослости. Социализация личности относится по типу к процессам «с неопределенным концом», хотя и с определенной целью. И продолжается этот процесс непрерывно на протяжении всего онтогенеза человека. Из этого следует, что социализация не только никогда не завершается, но и «никогда не бывает полной» (П. Бергер, Т. Лукман).

## Я-концепция личности

Я-концепция — это обобщенное представление о самом себе, система установок относительно собственной личности или, как еще говорят психологи, «теория самого себя». Формирование, развитие и изменение Я-концепции обусловлено факторами внутреннего и внешнего порядка. Социальная среда (семья, школа, многочисленные формальные и неформальные группы, в которые включена личность) оказывает сильнейшее влияние на формирование Я-концепции. Фундаментальное влияние на формирование Я-концепции в процессе социализации оказывает семья. Причем это влияние сильно не только в период самой ранней социализации, когда семья является единственной (или абсолютно доминирующей) социальной средой ребенка, но и в дальнейшем. С возрастом все более весомым в развитии Я-концепции становится значение опыта социального взаимодействия в школе и в неформальных группах. Однако семья как институт социализации личности продолжает играть важнейшую роль также в подростковом и юношеском возрасте.

В самом общем виде в психологии принято выделять две формы Я-концепции — реальную и идеальную. Однако возможны и более частные ее виды, например профессиональная Я-концепция личности, или Я-профессиональное. В свою очередь профессиональная Я-концепция личности также может быть реальной и идеальной.

Понятие «реальная» отнюдь не предполагает, что эта концепция реалистична. Главное здесь — представление личности о себе, о том, «какой я есть». Идеальная Я-концепция (идеальное «Я») — это представление личности о себе в соответствии с желаниями («каким бы я хотел быть»).

Конечно, реальная и идеальная Я-концепции не только могут не совпадать, но и в большинстве случаев обязательно различаются. Расхождение между реальной и идеальной Я-концепцией может приводить к различным, как негативным, так и позитивным следствиям. С одной стороны, рассогласование между реальным и идеальным «Я» может стать источником серьезных внутриличностных конфликтов. С другой стороны, несовпадение реальной и идеальной Я-концепции является источником самосовершенствования личности и стремления к развитию. Можно сказать, что многое определяется мерой этого рассогласования, а также его интерпретацией личностью. В любом случае, ожидание полного совпадения Я-реального и Я-идеального, особенно в подростковом и юношеском возрасте, является мало на чем основанной иллюзией. По существу, на представлении о том, что реальная и идеальная Я-концепции в большинстве случаев (статистическая норма) в той или иной мере закономерно не совпадают, построены и некоторые методики измерения адекватности самооценки.

Психологические понятия самооценки и Я-концепции имеют отличия. Я-концепция представляет набор скорее описательных, чем оценочных представлений о себе. Хотя, конечно, та или иная часть Я-концепции может быть окрашена положительно или отрицательно. Понятие самооценки, наоборот, непосредственно связано с тем, как человек оценивает себя, свои собственные качества. Например, осознание человеком того, что по темпераменту он является сангвиником, или того, что он высокого роста и у него карие глаза, составляют часть его Я-концепции, но при этом данные свойства не рассматриваются в оценочном плане. В случае же с самооценкой, те или иные качества рассматриваются как хорошие или плохие, субъект оценивает себя по этим качествам в сравнительном плане, как человека, который «лучше» или «хуже» других. Иначе говоря, если мы будем выделять в Я-концепции когнитивную и аффективную составляющие, то, по существу, самооценку можно рассматривать как аффективно-оценочный компонент Я-концепции. Важно и то, что одни и те же качества в структуре самооценки различных личностей могут интерпретироваться одним человеком в позитивном плане (и тогда они повышают самооценку), а другим — в негативном (и тогда они понижают самооценку).

Самооценка относится к центральным образованиям личности, ее ядру. Самооценка в значительной степени определяет социальную адаптацию личности, является регулятором поведения и деятельности. Хотя, конечно, следует отдавать себе отчет в том, что самооценка не есть нечто данное, изначально присущее личности. Само формирование самооценки происходит в процессе социализации, в процессе деятельности и межличностного взаимодействия. Социум в значительной степени влияет на формирование самооценки личности. Отношение человека к самому себе является наиболее поздним образованием в системе отношений человека к миру. Но несмотря на это (а может быть, именно благодаря этому), в структуре отношений личности самооценке принадлежит особо важное место.

Самооценка прямо связана с процессом социальной адаптации и дезадаптации личности. Несмотря на всю противоречивость современных данных о самооценке несовершеннолетних правонарушителей, практически общепризнанными являются представления о связи самооценки с асоциальным и делинквентным поведением подростка. Споры же в основном сводятся к выяснению того, какой характер носит самооценка правонарушителя — завышенный или заниженный. Наиболее распространенной позицией, основанной на эмпирических исследованиях, является позиция о завышенной самооценке и подростков-делинквентов и взрослых правонарушителей. Отмечается в связи с этим, что неадекватная, завышенная самооценка, связанная с социальной дезадаптацией личности, создает достаточно широкую зону конфликтных ситуаций и при определенных условиях способствует проявлению делинквентного поведения.

Вместе с тем имеется и другая точка зрения, также основанная на экспериментальных данных. По мнению ее сторонников, уровень самооценки у несовершеннолетних правонарушителей ниже, чем у правопослушных подростков. Большинство же исследований, в которых получены противоположные результаты, как считают сторонники данной концепции, являются методически некорректными. В ряде исследований показано, что у молодых преступников и тех, кто попал в сферу внимания общественных организаций, занимающихся «трудными» подростками, Я-концепция отрицательная. В работах этого направления указывается, что неблагоприятная Я-концепция (слабая вера в себя, боязнь получить отказ, низкая самооценка), возникнув, приводит в дальнейшем к нарушениям поведения. При этом выделяют (Х. Ремшмидт) следующие воздействия неблагоприятной Я-концепции:

1. Снижение самоуважения и часто, как следствие, — социальная деградация, агрессивность и преступность.
2. Стимуляция конформистских реакций в трудных ситуациях. Такие молодые люди легко поддаются влиянию группы и втягиваются в преступные действия.
3. Глубокое изменение восприятия. Так, молодые люди с негативной самооценкой с трудом сознают, что совершают хорошие поступки, поскольку считают себя не способными к ним.

## Самооценка как компонент самосознания: ее структура и проявления

*Сознание* — это высшая форма развития и проявления психики человека. Сознание осуществляет мысленное построение действий, контроль и управление поведением человека, определяет его способность отдавать себе отчет в том, что происходит в нем самом и окружающем мире. Содержательно сознание включает в себя совокупность знаний о мире и о себе самом. Последнее трактуется как самосознание.

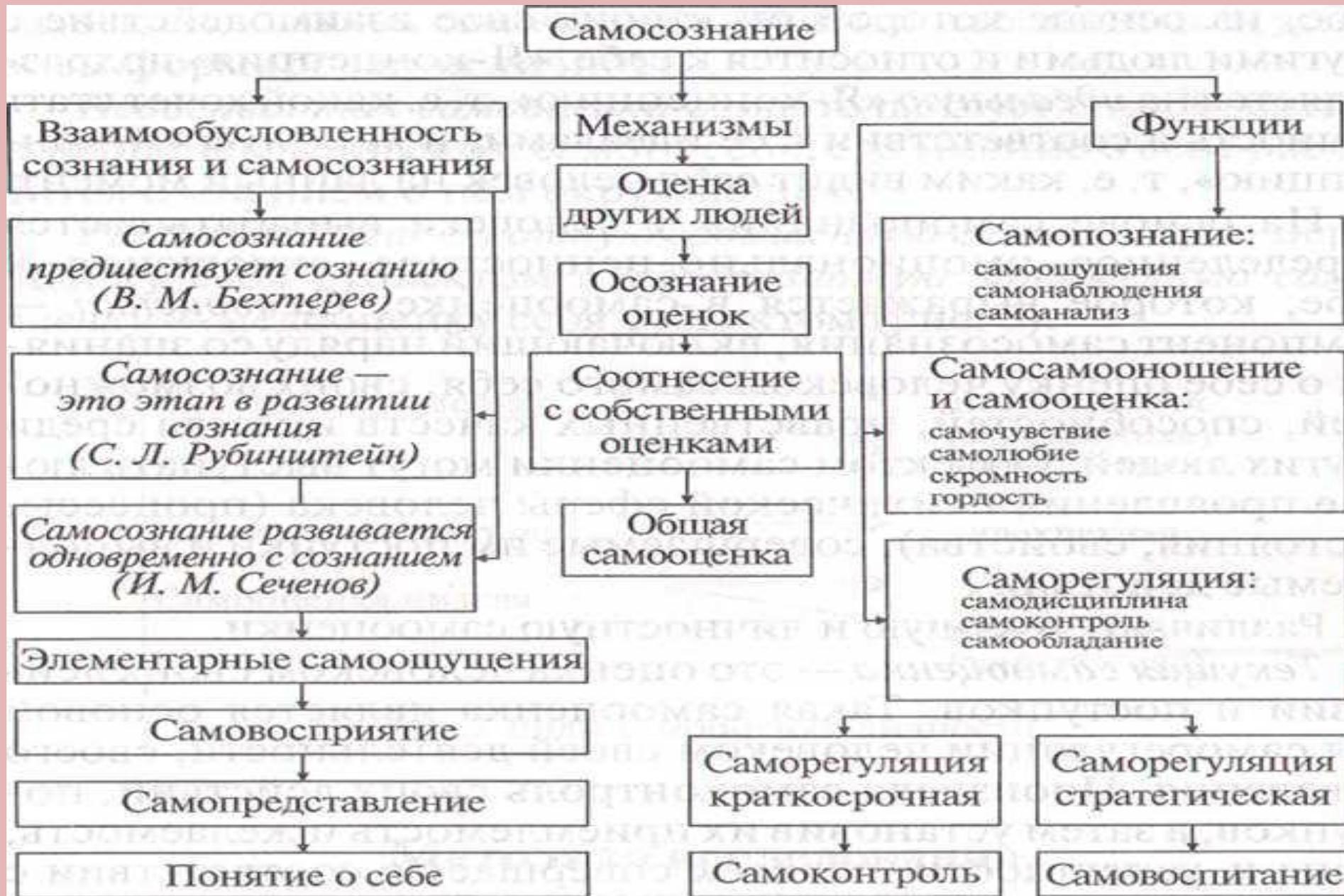
*Самосознание* — это осознанное отношение человека к самому себе, выражающееся в самооценивании данного отношения и регуляции на его основе действий и поведения.

При изучении феномена самосознания выделяют три основных аспекта:

- взаимобусловленность сознания и самосознания;
- механизмы самосознания;
- функции самосознания.

Самосознание предполагает осознание своего *Я* во всем многообразии индивидуальных особенностей, выделение себя из окружающего мира и представление о себе в сопоставлении с другими людьми. **Самосознание включает три главных компонента: самопознание, самооценку и саморегуляцию.**

Развитие *самопознания* начинается с процесса познания себя через сравнение с другими. Знание о себе накапливается в процессе самопознания и фиксируется в виде «Я-концепции». «Я-концепция» — это относительно устойчивая, в большей или меньшей степени осознанная, переживаемая как неповторимая система представлений индивида о самом себе, на основе которой он строит свое взаимодействие с другими людьми и относится к себе. «Я-концепция» подразделяется на *идеальную* «Я-концепцию», т. е. какой хочет стать личность в соответствии с ее идеалами, и *реальную* «Я-концепцию», т. е. каким видит себя человек на данный момент.



На основе самопознания у человека вырабатывается определенное эмоционально-ценностное отношение к себе, которое выражается в самооценке. **Самооценка** — компонент самосознания, включающий наряду со знаниями о себе оценку человеком самого себя, своих возможностей, способностей, нравственных качеств и места среди других людей. Объектом самооценки могут выступать любые проявления психической сферы человека (процессы, состояния, свойства), совершаемые им поступки и выполняемые действия.

Различают текущую и личностную самооценки.

**Текущая самооценка** — это оценка человеком своих действий и поступков. Такая самооценка является основой для саморегуляции человеком своей деятельности, своего поведения. Произведя самоконтроль своих действий, поступков, а затем установив их приемлемость и желаемость, степень успешности, человек совершает в соответствии с самооценкой коррекцию этих действий и поступков, т. е. осуществляет саморегуляцию своей деятельности и поведения.

**Личностная самооценка** — это отношение человека к своим способностям, возможностям, личным качествам, а также к внешнему облику. Личностная самооценка помогает определить уровень удовлетворенности самим собой исходя из количественной оценки этого уровня.

Самооценка может быть адекватной и неадекватной.

**Адекватная самооценка** позволяет человеку отнестись к себе критически, правильно соотнести свои силы с задачами разной трудности и с требованиями окружающих. Таким образом, адекватная самооценка является необходимым условием формирования личности.

**Неадекватная самооценка** свидетельствует о необъективной оценке человеком самого себя, его мнение о себе расходится с мнением о нем окружающих.

Различают **неадекватную завышенную самооценку** — переоценку себя субъектом и **неадекватную заниженную самооценку** — недооценку себя субъектом.

Рис. 5. Виды самооценки личности

Самооценка высокая	>	неадекватная (завышенная)
		адекватная
Самооценка средняя	>	адекватная
Самооценка низкая	>	адекватная
		неадекватная (заниженная)

**Понятие «деятельность» наряду с такими понятиями, как «сознание», «личность», «общение», является основополагающим в психологии.**

Введение категории деятельности в психологическую науку изменило представление о психическом как специфическом явлении, имеющем статус эпифеномена (сопутствующего, побочного явления). Анализ деятельности и особенностей ее влияния на психику позволил по-иному подойти к исследованию психического. Оно стало рассматриваться и как результат, и как процесс.

Деятельность человека представляет собой систему, включенную в систему социальных отношений. Вне этих отношений человеческая деятельность вообще не существует.

При определении деятельности и характеристике ее основных свойств особое значение имеет раскрытие соотношения двух понятий «деятельность» и «активность». Под *активностью* обычно понимают практически любую форму взаимодействия субъекта со средой. В этом значении активность выступает родовой категорией по отношению к понятию «деятельность». Формы и проявления активности крайне разнообразны и классифицируются по очень многим основаниям. Различают поведенческую и деятельностную активность, осознаваемую и неосознаваемую, адаптивную и дезадаптивную, ситуативную и надситуативную, конструктивную и деструктивную и др. Термин «активность» может использоваться также как по отношению к личности в целом, так и ее отдельным подсистемам и даже функциональным органам (например, анализаторам). «Активность» как максимально обобщенная категория, описывающая всю совокупность форм взаимодействия человека со средой, наиболее адекватно раскрывается с позиций ее уровневого понимания. Согласно данной трактовке, все основные формы активности одновременно выступают и как ее основные уровни, которые в свою очередь образуют определенную иерархию. Высший уровень в ней — поведенческая, социально-детерминированная активность личности; низший — активность локальных подсистем индивида (анализаторных, моторных, гомеостатических и др.).

Таким образом, *деятельность* можно определить как форму активного отношения субъекта к действительности, направленную на достижение сознательно поставленных целей и связанную с созданием общественно значимых ценностей или освоением социального опыта. Деятельность— не просто одна из форм отношения, это очень специфическая форма отношения, имеющая только ей свойственные особенности.

Основную характеристику деятельности представляет ее *предметность*. Понятие предмета содержится в самом понятии деятельности. Предмет деятельности выступает двояко: первично— в своем независимом существовании, как подчиняющий себе и преобразующий деятельность субъекта, вторично — как образ предмета, продукт психического отражения его свойств, которое осуществляется в результате деятельности субъекта и иначе осуществиться не может.

Второй специфической особенностью деятельности является то, что **она регулируется не потребностями человека как таковыми, а осознаваемой целью как идеальным образом будущего результата** (стремлением изготовить какой-либо продукт, получить знания и т.д.). Цель выступает так называемым системообразующим фактором деятельности, т.е. главным критерием определения ее содержания, структуры и динамики. В этом заключается важнейшее отличие деятельности от иных форм активности человека (импульсивной, произвольной активности). То, *почему* человек действует определенным образом, не совпадает с тем, *для чего* он действует. Возникает важнейший деятельностный феномен— явление расхождения потребностей, мотивов человека с непосредственными целями его деятельности.

Третье специфическое свойство деятельности состоит в ее **социальной обусловленности**. Человек находит в обществе не просто внешние условия, к которым он должен приспособлять свою деятельность, — общественные условия сами несут в себе мотивы и цели его деятельности, ее средства и способы. По сути, общество производит деятельность образующих его индивидов. Однако это не значит, что деятельность лишь персонифицирует отношения общества и его культуру. Данные понятия связываются между собой сложными трансформациями и переходами, и прямое сведение одного к другому невозможно.

И наконец, четвертая особенность деятельности заключается в ее **системности**. Деятельность предстает не простой суммой своих компонентов, а их организованной целостностью. Важно отметить, что у деятельности как целостности имеются такие свойства, которых нет ни у ее отдельных компонентов, ни у их простой суммы.

Системность организации деятельности обуславливает существование двух основных планов ее психологического анализа — внешнего (предметно-действенного) и внутреннего (собственно психологического).

Главное, что отличает одну деятельность от другой — это ее предмет. Именно предмет деятельности придает ей определенную направленность. По предложенной А.Н. Леонтьевым терминологии, предмет деятельности есть ее действительный *мотив*. Он может быть вещественным и идеальным, данным в восприятии и существующим только в воображении, в мысли, — главное, что он всегда отвечает той или иной потребности и является обязательным условием деятельности. Деятельности без мотива не бывает:

«немоивированная» деятельность — это не деятельность, лишенная мотива, а деятельность с субъективно и объективно скрытым мотивом.

Основными «составляющими» деятельности выступают осуществляющие ее действия. *Действием* называется процесс, подчиненный представлению о том результате, который должен быть достигнут, т.е. процесс, подчиненный сознательной *цели*. Подобно тому, как понятие мотива соотносится с понятием деятельности, понятие цели соотносится с понятием действия.

Выделение целей и формирование подчиненных им действий приводит к тому, что происходит как бы расщепление прежде слитых между собой в мотиве функций. Функция побуждения полностью сохраняется за мотивом. Функция направления представляется иначе: действия, осуществляющие деятельность, побуждаются ее мотивом, но являются направленными на цель.

Выделение целенаправленных действий в качестве составляющих содержание конкретных деятельностей обуславливает постановку вопроса о связывающих их внутренних отношениях. Как было отмечено ранее, деятельность не является аддитивным процессом. Человеческая деятельность не существует иначе как в форме действия или цепи действий. Если из нее мысленно исключить осуществляющие ее действия, то от деятельности ничего не останется. Эту мысль можно выразить иначе: любой конкретный процесс — внешний или внутренний — со стороны отношения к мотиву выступает в качестве деятельности человека, а со стороны отношения к цели — в качестве действия или совокупности действий. Вместе с тем деятельность и действие представляют собой подлинные и не совпадающие между собой реальности. Действие относительно самостоятельно: оно может осуществлять разные деятельности и переходить из одной деятельности в другую.

Принципиальное значение имеет то, что цели не изобретаются, не ставятся субъектом произвольно — они даются в объективных обстоятельствах, — однако выделение и осознание целей представляет собой не автоматически происходящий и не одномоментный акт, а относительно длительный процесс апробирования целей действием.

Важная сторона процесса целеобразования состоит также в конкретизации цели, т.е. в выделении условий ее достижения. Помимо своего интенционального аспекта (что должно быть достигнуто?) действие имеет и свой операционный аспект (как, каким способом это может быть достигнуто?), который определяется не самой по себе целью, а объективно-предметными условиями ее достижения. Иными словами, осуществляющееся действие отвечает задаче; *задача* — это *цель*, данная в определенных *условиях*. Поэтому действие имеет особую «образующую» — способы, какими оно осуществляется. Способы осуществления действия А.Н. Леонтьев назвал *операциями*.

Термины «действие» и «операция» часто отождествляются. Однако в контексте психологического анализа деятельности их четкое различие совершенно необходимо. Действия соотносительны целям, операции — условиям. Если цель остается неизменной, а условия, в которых она дается, претерпевают изменения, то меняется именно операционный состав действия.

Таким образом, в общем потоке деятельности, который образует человеческую жизнь в ее высших, опосредствованных психическим отражением проявлениях, анализ выделяет отдельные деятельности, соотносимые с пробуждающими их мотивами; действия, подчиняющиеся сознательным целям, и операции, непосредственно зависящие от условий достижения конкретной цели.

Эти «единицы» человеческой деятельности и образуют ее макроструктуру. Деятельность представляет собой процесс, который характеризуется постоянно происходящими трансформациями. Деятельность может утратить мотив, вызвавший ее к жизни (тогда она превратится в действие, реализующее, может быть, совсем другое отношение к миру, другую деятельность), действие может приобрести самостоятельную побудительную силу и стать особой деятельностью, наконец, действие может трансформироваться в способ достижения цели, в операцию, способную реализовать различные действия.

Подвижность отдельных «образующих» системы деятельности выражается еще и в том, что каждая из них мо-

жет становиться Полос дробной или, наоборот, включать в себя единицы, прежде относительно самостоятельные. Так, в ходе достижения цели может происходить выделение промежуточных целей, в результате чего целостное действие дробится на ряд отдельных последовательных действий, но особенно характерно при осуществлении действия в условиях, затрудняющих его выполнение с помощью уже сформировавшихся операций. Противоположный процесс имеет место в том случае, когда объективно достигаемые промежуточные результаты сливаются между собой перестают осознаваться субъектом.

Встречаются случаи, когда внутренняя деятельность, отвечающая познавательному мотиву, реализуется внешними по своей форме процессами — это могут быть либо внешние действия, либо внешние двигательные операции. То же относится и к внешней деятельности: некоторые из осуществляющих внешнюю деятельность действий и операций могут иметь форму внутренних, умственных процессов. Общность макроструктуры внешней, практической, и внутренней, теоретической, деятельности позволяет осуществлять ее первичный анализ, абстрагируясь от формы, в которой она протекает. Выделение в деятельности действий и операций не исчерпывает ее анализа. За деятельностью и регулирующими ее психическими образами открывается грандиозная физиологическая работа мозга.

## Классификация видов деятельности и поведения человека

Деятельность человека не только предельно сложна по содержанию и строению, но и крайне разнообразна в своих общих разновидностях и конкретных проявлениях. Традиционно принято считать, что основным делением деятельности на ее типы является дифференциация на трудовую, учебную и игровую деятельность.

**Трудовая деятельность** — процесс активного изменения предметов природы, материальной и духовной жизни общества в целях удовлетворения потребностей человека и создания различных ценностей.

**Учебная деятельность** — процесс усвоения предметных и познавательных действий, в основе которого лежат механизмы преобразования усваиваемого материала, выделения базовых отношений между предметными условиями ситуации в целях решения типичных задач в измененных условиях, обобщения принципа решения, моделирования процесса решения задачи и контроля за ним.

**Игра** — особый процесс, в котором исторически закрепились типичные способы действия и взаимодействия людей; включение ребенка в игровую деятельность обеспечивает возможность овладения общественным опытом, накопленным человечеством, а также когнитивное, личностное и нравственное развитие ребенка. Особое значение имеет ролевая игра, в процессе которой ребенок принимает на себя роли взрослых и действует с предметами в соответствии с приписанными значениями. Механизм усвоения социальных ролей через ролевые игры обеспечивает возможность социализации личности, а также развития ее мотивационно-потребностной сферы.

Трудовая деятельность отличается тем, что предполагает получение какого-либо общественно значимого продукта, результата. Для учебной и игровой деятельности этот результат является не общественно, а индивидуально значимым и состоит в освоении субъектом социально выработанного опыта, знаний и т.д. Специфическим признаком игровой деятельности является то, что главным ее мотивом выступает сам процесс деятельности, а не ее результат.

В качестве особо значимого для жизни и развития личности вида деятельности называют также общение, или *коммуникативную деятельность*.

Указанные виды деятельности имеют разное значение для развития человека на разных этапах онтогенеза. Деятельность, выполнение которой определяет возникновение и формирование основных психологических новообразований человека на определенном этапе онтогенетического развития, называется *ведущей деятельностью*.

Изучая связь индивидуальной жизни человека с общественно-исторической практикой людей, психологи сочли **целесообразным выделение** индивидуального и совместного видов деятельности. В отличие от индивидуальной деятельности, реализуемой одним человеком, *совместная деятельность осуществляется* так называемым коллективным субъектом, т.е. двумя – тремя и более людьми, имеющими **общий мотив и общую цель**. Другими важнейшими признаками совместной деятельности являются пространственное и временное присутствие участников деятельности, ролевая и инструментальная дифференциация участников, наличие управляющего и организующего компонента — лидера или руководителя. Совместная деятельность внутренне неоднородна и подразделяется на подтипы: например на *непосредственно совместную* «деятельность вместе» и *опосредствованно совместную* «деятельность рядом».

Практикуется также предельно общее дихотомическое разделение видов деятельности на внешнюю и внутреннюю. При этом под *внешней деятельностью* понимают все виды, *типы и процессы* деятельности, которые сопровождаются объективированными, проявлениями ее исполнительских компонентов — движениями, действиями, экспрессией, коммуникациями и пр. *Внутренняя деятельность* развертывается в интрапсихическом плане, а в качестве ее синонима часто используется термин «психическая деятельность», что, однако, не вполне корректно. Принято считать, также, что между внешней и внутренней деятельностями существует генетическая связь, поскольку вторая формируется в процессе онтогенеза на основе первой посредством механизма интериоризации. При этом подчеркивается, что интериоризация состоит не в простом перемещении внешней деятельности во внутренний план сознания, а в формировании самого этого сознания.

Сложным является в психологии вопрос о соотношении понятий «поведение» и «деятельность». Одни исследователи используют эти термины как синонимы, другие, наоборот, прямо противопоставляют их друг другу, подчеркивая при этом выраженный активный характер деятельности и реактивный (как ответ на воздействие окружающей среды) характер поведения. В самом общем виде под *поведением* понимают извне наблюдаемую двигательную активность живых существ, вызванную необходимостью адаптироваться во имя выживания и продолжения вида. В то же время, когда говорят о поведении человека, всегда подчеркивают его общественный характер и социальную обусловленность. Таким образом, поведение человека приобретает характеристики сознательной, коллективной, целеполагающей, произвольной и созидательной деятельности.

На уровне общественно-детерминированной деятельности термин «поведение» обозначает действия человека по отношению к обществу и другим людям, рассматриваемые со стороны их регуляции общественными нормами нравственности и права. Единицами поведения являются *поступки*, в которых формируются и выражаются позиция личности и ее моральные убеждения.

Социальная норма — это модель должного, общезначимое правило поведения, установленное социальными группами и обществом. С точки зрения соблюдения социальных норм и ценностей выделяют социальное и асоциальное поведение человека. Социальное поведение может быть массовидным, организационным, групповым, ролевым, общественным, альтруистическим, ритуальным, экономическим, потребительским, манипулятивным, конфликтным, ассертивным и др. Асоциальное поведение подразделяется на девиантное и делинквентное поведение.

Игнорирование существующих социальных норм и социальных ожиданий характеризует *девиантное* (от лат. *deviatio*— отклонение, уклонение) поведение, которое представляет форму дезорганизации поведения индивида или группы, обнаруживающую несоответствие сложившимся ожиданиям, моральным и правовым требованиям общества. Различные девиации часто возникают в подростковом возрасте, выражаясь в таких формах, как ложь, грубость, агрессивность, курение, драки, пропуски школьных занятий, наркомания, алкоголизм, побеги из дома, бродяжничество.

*Делинквентное* (от лат. *delictum* — проступок, правонарушение)— это сознательно осуществляемое поведение, целью которого является уничтожение, изменение, замена норм, принятых данным социальным институтом. Если критерием девиантного поведения является поступок, то критерием делинквентного поведения — преступление. Делинквентное поведение связано с нарушением социальной нормы, имеющей жесткие санкции, т.е. уголовной нормы, и проявляется в намерении нанести ущерб, вред другому человеку или группе людей.

А.Н. Леонтьев выделил две основные функции мотивов: побуждение и смыслообразование. Одни мотивы, побуждая деятельность, придают ей личностный смысл. Другие, выполняя роль побудительных факторов — порой остро эмоциональных, аффективных, — лишены смыслообразующей функции; такие мотивы А.Н. Леонтьев назвал мотивами-стимулами. Распределение функций смыслообразования и побуждения между мотивами одной и той же деятельности позволяет понять главные отношения, характеризующие мотивационную сферу личности, — *иерархию мотивов*. На протяжении многих лет ученые не оставляют надежду объяснить поведение человека. Результатом этого интереса являются многочисленные теории мотивации, количество которых насчитывает не один десяток. В настоящее время данная проблема не утратила своей актуальности, скорее наоборот. Это связано с растущими запросами практики: в сфере производства вопросы активизации и управления поведением человека, проблемы оптимизации использования человеческих ресурсов становятся все более важными и насущными. Тем не менее исследования мотивации далеки от окончательного решения всех вопросов.

Наиболее популярной и широко используемой является теория американского психолога, одного из основателей гуманистической психологии А. Маслоу. Он разграничил не отдельные мотивы, а целые группы. Эти группы упорядочены в ценностной иерархии соответственно их роли в развитии личности. При этом потребности высоких и высших уровней трактуются как не менее инстинктоподобные (врожденные), чем низшие потребности. Пока потребность не удовлетворена, она активизирует деятельность и влияет на нее. Деятельность не столько «толкается изнутри», сколько привлекается извне возможностью удовлетворения. Основной идеей классификации А. Маслоу является принцип относительного приоритета актуализации мотивов, гласящий, что, прежде чем активизируются и начнут определять поведение потребности более высоких уровней, должны быть удовлетворены потребности низшего уровня.

Иерархическая модель мотивации А. Маслоу состоит из пяти уровней:

- 1 - физиологические потребности — голод, жажда, сексуальность и т.п.;
- 2 - потребности безопасности;
- 3 - потребности в социальных связях;
- 4 - потребности самоуважения;
- 5 - потребности самоактуализации.

Иерархия потребностей начинается с физиологических потребностей. Далее следуют потребности безопасности и потребности в социальных связях, затем потребности самоуважения и, наконец, самоактуализации. Самоактуализация может стать мотивом поведения, лишь когда удовлетворены все остальные потребности. В случае конфликта между потребностями различных иерархических уровней побеждает низшая потребность.

Из всех мотивов основной интерес А. Маслоу обращен на потребности самоактуализации. Исследователь пишет: «Даже когда все эти потребности удовлетворяются, мы все же часто можем ожидать, что если индивид не занимается тем, для чего он предназначен, то вскоре возникнут новые неудовлетворенность и беспокойство. Чтобы находиться в согласии с собой, музыкант должен создавать музыку, художник рисовать, поэт писать стихи. Человек должен быть тем, чем он может быть. Эту потребность можно назвать самоактуализацией. Она означает желание человека самоосуществиться, а именно его стремление стать тем, чем он может быть».

*Г. Мюррей*, создатель известного тематического апперцептивного теста (ТАТ), попытался систематизировать различные теоретические подходы и понятия в изучении мотивации. С его точки зрения, центральными, соотносящимися друг с другом понятиями следует считать потребность со стороны личности и давление со стороны ситуации. Мюрреем были определены различные основания для классификации потребностей. Во-первых, выделяют первичные потребности — в воде, пище, сексуальной разрядке, избегании холода и др. — и вторичные (психогенные) потребности: унижения, достижения, аффилиации, агрессии, независимости, противодействия, уважения, защиты, доминирования, привлечения внимания к себе, избегания вреда, избегания неудач, покровительства, порядка, игры, неприятия, осмысления, сексуальных отношений, поиска помощи (зависимости), понимания. Г. Мюррей добавил к ним также потребности приобретения, избегания обвинения, познания, созидания, обучения, признания, сохранения.

Первичные потребности, в отличие от вторичных, базируются на органических процессах и возникают или циклично (еда), или в связи с необходимостью регуляции (избегание холода).

Во-вторых, потребности подразделяют на позитивные (поиск) и негативные (избегание), на явные и латентные. Явные потребности свободно и объективированно выражаются во внешнем поведении, латентные проявляются или в игровых действиях (полуобъективированно), или в фантазии (субъективированно). В определенных ситуациях отдельные потребности могут объединяться в мотивации поведения: конфликтовать друг с другом, подчиняться одна другой и т.д.

Давление определяется ученым следующим образом: «...некое воздействие, оказываемое на субъект объектом или ситуацией и обычно воспринимаемое им как преходящий набор стимулов, принимающих вид угрозы или пользы для организма. При определении давления имеет смысл различать: 1) альфа-давление — то актуально существующее давление, которое можно установить научными методами, и 2) бета-давление, представляющее собой интерпретацию субъектом воспринимаемых им феноменов». Потребность и давление содержательно соответствуют друг другу, их взаимодействие называется темой, которая представляется Мюрреем как подлинная единица анализа активности человека.

В концепции мотивации *Д. Макклелланда* рассматриваются три основные группы потребностей: во власти, в успехе, в причастности. Впервые в систему побудителей человеческой активности вводится потребность во власти как таковой. Она рассматривается как синтетическая и производная от потребностей в уважении и самовыражении. Потребность в успехе (или мотивация достижения) — вторая базовая потребность личности. Автор одним из первых показал, что человеку свойственно не просто «хотеть чего-то», но и определять для себя уровень овладения объектом своего желания — выработать собственную «планку» достижений; таким образом, сама по себе потребность в успехе (а через него — в признании со стороны других) является общей для всех, однако мера ее развития различна. Макклелланд полагал, что от степени развития этой потребности зависят достижения человека и в конечном счете — процветание и могущество той или иной страны.

В «теории ожидания» *В. Врума* важное место в организации поведения человека отводится оценке личностью вероятности определенного события. При раскрытии структуры мотивации и самого процесса поведения в данной теории особое внимание уделяется трем основным взаимосвязям. Во-первых, это ожидания в отношении взаимосвязи затрат труда и результатов. Если человек чувствует, что между ними существует прямая связь, то мотивация возрастает, и наоборот. Во-вторых — это ожидания в отношении взаимосвязи результатов и вознаграждений, т.е. ожидания определенного вознаграждения или поощрения в ответ на достигнутый уровень результатов. Если между ними существует прямая связь и человек ясно видит это, то его мотивация увеличивается. В-третьих — это субъективная валентность ожидаемого вознаграждения или поощрения. Валентность означает предполагаемую ценность удовлетворения или неудовлетворения, возникающего вследствие определенного вознаграждения.

## 4. Мотивационная сфера личности

Всякая деятельность человека побуждается не одним мотивом, а несколькими, т.е. деятельность обычно полимотивирована. Совокупность всех мотивов к данной деятельности называется мотивацией деятельности данного индивида. *Мотивация* определяется как процесс, увязывающий воедино личностные и ситуационные параметры на пути регуляции деятельности, направленной на преобразование предметной ситуации для реализации соответствующего мотива, для осуществления определенного предметного отношения личности к окружающей ситуации. Можно говорить не только о мотивации какой-либо деятельности, но и об общей мотивации, характерной для данного человека, имея в виду совокупность стойких мотивов.

Совокупность устойчивых мотивов, определяющих избирательность отношений и активности человека и относительно независимых от наличных ситуаций, называется *направленностью личности*. Направленность как подструктура личности включает в себя различные побуждения: ее мотивы, потребности, диспозиции, интересы, стремления, намерения, идеалы, нормы, самооценки, оценки других людей, уровень притязаний, установки и т.п. Одни из ее компонентов являются доминирующими, другие выполняют второстепенную роль.

В качестве побудителей человеческого поведения, представляющих собой мотивационную сферу личности, выступают влечения, установки, желания, интересы, склонности, идеалы и мировоззрение. **Влечение** — первичное эмоциональное проявление потребности человека в чем-либо, побуждение, еще не опосредованное сознательным целеполаганием. В отечественной психологии влечение рассматривается как этап формирования мотива поведения, т.е. выступает как преходящее явление: представленная в нем потребность либо угасает, либо осознается как конкретное желание. Таким образом, влечения обуславливаются не только биологическими, но и социальными факторами. Кроме того, в отечественной науке господствует мнение, что у человека с развитым сознанием влечения как мотивы поведения не играют ведущей роли, а выступают в виде «строительного материала» для осознанных побуждений. С другой стороны, влечение является одним из центральных понятий психоанализа, где ему придается ведущая роль в активности и регуляции поведения человека.

**Установка** — неосознаваемое личностью состояние готовности к определенному поведению или деятельности. Установка чаще всего складывается в результате неоднократного повторения ситуаций, в которых человек реагировал определенным образом.

Д.Н. Узнадзе разработал теорию, согласно которой возникающие при встрече потребности и ситуации установки определяют направленность поведения субъекта до тех пор, пока поведение не наталкивается на те или иные препятствия. В этих случаях неосознанное поведение прерывается и начинают действовать сознательные механизмы объективизации. Возникшие затруднения привлекают внимание и осознаются. После сознательного нахождения нового режима регуляции управление поведением вновь осуществляется подсознательными установками. Эта непрерывная передача управления обеспечивает гармоничное и более экономное взаимодействие сознания и бессознательного.

**Желание** — одна из форм мотивационного состояния, основанного на осознанной по содержанию потребности, которая еще не выступает в качестве сильного побуждения к действию. Имея побуждающую силу, желание обостряет осознание цели будущего действия и построение его плана. При невозможности удовлетворить желание возникает состояние фрустрации, которое сопровождается разочарованием, тревогой, раздражением, отчаянием и др.

**Интерес** — форма проявления познавательной потребности, выражающаяся избирательным отношением личности к объекту в силу его жизненного значения и эмоциональной привлекательности. Способствуя ориентировке, ознакомлению с чем-то новым, более полному и глубокому отражению действительности, интересы обеспечивают направленность личности на осознание целей деятельности. По содержанию интересы могут быть материальными (к жилищным удобствам, красивой одежде и др.) и духовными (профессиональные, познавательные, эстетические и др.). По объему их можно разделить на широкие и узкие. Они могут быть также глубокими и поверхностными, устойчивыми и неустойчивыми. Оценка интересов в конечном счете определяется их содержательностью и значимостью для личности.

**Склонность** — избирательная направленность субъекта на определенную деятельность. В ее основе лежит глубокая и устойчивая потребность в этой деятельности, стремление в ней совершенствоваться. Склонности обычно являются предпосылкой развития соответствующих способностей, хотя возможны случаи несовпадения склонностей и способностей.

**Идеал** — важная цель личных стремлений человека, своеобразный пример, эмоционально окрашенный эталон действия.

**Мировоззрение** представляет собой систему взглядов человека на мир и его закономерности. Мировоззрение служит высшим регулятором поведения личности, определяя не только общую направленность личности, но и ее целеустремленность. Идеалы и мировоззрение формируются у человека на основе его интересов и склонностей.

## **Функции, виды и структура общения**

Известный французский писатель и мыслитель А. Сент- Экзюпери, автор красивой сказки о Маленьком принце, оценивая значимость общения в человеческой жизни, определил его как «единственную роскошь, которая есть у человека».

Реальность и необходимость общения определены совместной деятельностью людей. Именно в процессе общения и только в общении может проявиться сущность человека.

В отечественной психологии установлено, что развитие ребенка, его социализация — превращение в «общественного человека» — начинается с общения с близкими ему людьми, и прежде всего с матерью. Непосредственно-эмоциональное общение ребенка с матерью — первый вид его деятельности в качестве субъекта общения.

Все дальнейшее развитие ребенка определяется местом, которое он занимает в системе человеческих отношений. Вне общения формирование личности вообще невозможно. Именно в процессе общения с другими людьми ребенок усваивает общечеловеческий опыт, накапливает знания, овладевает умениями и навыками, формирует свое сознание и самосознание, вырабатывает убеждения, идеалы и т.п. Только в процессе общения у ребенка формируются духовные потребности, нравственные и эстетические чувства, складывается его характер. Развитие ребенка непосредственно зависит от того, каков круг и характер его общения.

Общение имеет огромное значение в развитии не только отдельной личности, но и общества в целом. Вне общения человеческое общество немислимо. Общение выступает в обществе как фундаментальное условие связывания индивидов и вместе с тем как способ развития самих этих индивидов.

Значение общения для жизни и деятельности людей определяет неослабевающий интерес к этому предмету со стороны психологов. Категория «общение» наряду с понятиями «личность», «сознание», «деятельность» является в психологии основополагающей. Подобно личности, сознанию и деятельности, общение является предметом исследования не только психологов, но и социологов, специалистов в области коммуникации и т.д. Это обуславливает неоднозначность понимания общения разными учеными и трудности формулирования единого определения.

В самом общем виде *общение* в психологии определяют как процесс взаимодействия между людьми, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения, происходит обмен мыслями, чувствами, переживаниями и т.д.

Для более глубокого постижения сущности общения важно установить характер его связи с процессом деятельности. В отечественной психологии принят тезис о единстве общения и деятельности, вытекающий из понимания общения как реальности человеческих отношений. В соответствии с этим тезисом любые формы общения есть специфические формы совместной деятельности людей. Однако характер связи между общением и деятельностью понимается исследователями неоднозначно.

Иногда деятельность и общение рассматриваются как две стороны социального бытия человека, его образа жизни. В других случаях общение понимается как определенная сторона деятельности: оно включено в любую деятельность, есть ее элемент. В то же время сама деятельность представляется в качестве условия и основания общения. Наконец, общение трактуется как особый вид деятельности — *коммуникативная деятельность*, — которая выступает самостоятельно.

Целесообразным признано широкое понимание связи деятельности и общения: общение рассматривается и как сторона совместной деятельности, и как ее продукт. Известный социальный психолог *Г. М. Андреева* считает, что посредством общения деятельность организуется и развивается. Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания целей, задач деятельности, уяснения специфики ее объекта и возможностей каждого из участников. Включение участников в данный процесс позволяет осуществить «согласование» или «рассогласование» их деятельности. Это возможно благодаря функции воздействия, в которой и проявляется связь общения с деятельностью. Таким образом, делает вывод Г.М. Андреева, деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми.

Общаясь с другими людьми, человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и способы деятельности, а также формируется как личность. Общение выступает важнейшим фактором психического развития человека. Таким образом, *общение* выступает как универсальная реальность, в которой зарождается, существует и проявляется в течение всей жизни внутренний мир человека.

По своему назначению общение многофункционально. Можно выделить пять основных функций общения.

**Прагматическая функция общения** реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности.

**Формирующая функция общения** проявляется в процессе психического развития человека. Известно, что на определенных стадиях развития поведение, деятельность и отношение ребенка к миру и к самому себе опосредованы его общением со взрослым. В ходе дальнейшего развития внешние, опосредованные общением формы взаимодействия ребенка и взрослого трансформируются во внутренние психические функции и процессы. Общаясь со взрослым, ребенок не только механически усваивает сумму умений, знаний и навыков, но и участвует в сложном процессе взаимных влияний, обогащений и изменений. Ребенок активно и критично перерабатывает предлагаемый ему чужой опыт, используя его для построения непротиворечивой картины мира.

**Функция подтверждения.** В процессе общения с другими людьми человек получает возможность познать, утвердить и подтвердить себя, свою ценность. Еще У. Джемс отмечал, что для человека «не существует более чудовищного наказания, чем быть предоставленным в обществе самому себе и оставаться абсолютно незамеченным».

**Функция организации и поддержания межличностных отношений.** Восприятие других людей и поддержание с ними различных отношений — от интимно-личностных до сугубо деловых — для любого человека связано с установлением определенных эмоциональных отношений. Эмоциональные межличностные отношения не единственный вид социальной связи, доступный современному человеку, однако они пронизывают всю систему взаимоотношений между людьми, именно эмоциональность определяет специфику человеческого общения.

**Внутриличностная функция** общения реализуется в общении человека с самим собой (через внутренний или внешний диалог). Такое общение может рассматриваться как универсальный способ мышления человека.

Виды общения крайне многообразны. По признаку использования средств выделяют непосредственное и опосредованное общение. **Непосредственное общение**, общение «лицом к лицу», является исторически первой формой коммуникации. На его основе в более поздние периоды развития цивилизации возникали различные виды опосредованного общения. **Опосредованное общение** может рассматриваться как неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств (телефона, телеграфа, Интернета), затрудняющих или отделяющих во времени получение обратной связи между участниками общения.

Различают также межличностное и массовое общение. **Межличностное** связано с непосредственными контактами людей в группах или парах. **Массовое** представляет собой коммуникацию, опосредованную различными видами средств массовой информации.

Кроме того, выделяют **межличностное** и **ролевое общение**. В первом случае субъектами общения являются конкретные личности, которые обладают уникальными индивидуальными качествами, раскрывающимися в ходе общения и организации совместных действий. Во втором случае участники коммуникации выступают как носители определенных ролей (учитель — ученик, покупатель — продавец). В ролевом общении человек в определенной степени лишается спонтанности своего поведения, так как те или иные его действия диктуются исполняемой ролью. В процессе такого общения человек отражается уже не как индивидуальность, а как некоторая социальная единица, выполняющая заданные функции.

В социальной психологии выделяются также три формы межличностного общения. **Императивное общение** является авторитарной, директивной формой взаимодействия с партнером по общению, имеющей своей целью достижение контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждение его к определенным действиям или решениям. В данном случае партнер по общению рассматривается как объект воздействия, выступает пассивной стороной. Особенность императива в том, что конечная цель общения — принуждение партнера — не завуалирована. В качестве средств оказания влияния используются приказы, предписания и требования. Использование императивного общения достаточно эффективно. Например, в армейских отношениях или в отношениях типа «начальник — подчиненный». Но можно выделить и такие сферы межличностных отношений, где применение императива неуместно. Это интимно-личностные и супружеские отношения, детско-родительские контакты и др.

**Манипулятивное общение** представляет собой форму межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно. Как и императив, манипуляция предполагает стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Манипулятивный стиль общения широко распространен в области пропаганды и рекламы.

Императивная и манипулятивная формы общения — это виды **монологического общения**. Человек, рассматривающий другого как объект своего воздействия, общается сам с собой, со своими целями и задачами, не видя истинного собеседника, игнорируя его.

**Диалогическое общение** может быть определено как равноправное субъект-субъектное взаимодействие с целью взаимного познания и самопознания партнеров по общению.

Диалогическое (некоторые авторы называют его гуманистическим) общение позволяет достичь более глубокого взаимопонимания, самораскрытия партнеров, создает условия для взаимного личностного роста.

В психологии установлено, что общение представляет собой сложный и многогранный процесс, оно есть образование, в котором могут быть выделены отдельные стороны, т.е. описана структура. При характеристике структуры общения Г.М. Андреева предлагает выделять три взаимосвязанные стороны: коммуникативную, интерактивную и перцептивную. Эти стороны общения определяются в соответствии с функциями, реализуемыми им в процессе совместной жизнедеятельности людей: информационно-коммуникативной, регуляционно-коммуникативной и аффективно-коммуникативной.

**Коммуникативная сторона общения**, или коммуникация, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. **Интерактивная сторона** заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями.

**Перцептивная сторона общения** означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. В реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от других и выделение их возможно лишь в ходе научного анализа.

## Закономерности и эффекты социальной перцепции

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван *перцептивной стороной общения*. Термин «социальная перцепция» впервые был введен Дж. Брунером в 1947 г. в ходе разработки так называемого «нового взгляда» на восприятие. Сейчас под *социальной перцепцией* понимают процесс восприятия социальных объектов, под которыми подразумеваются другие люди, социальные группы, большие социальные общности. В качестве субъекта социальной перцепции может выступать не только отдельный индивид, но и группа. Особую важность в жизни человека представляет *межличностная перцепция*, или межличностное восприятие, так как именно этот процесс непосредственно включен в общение.

На основе внешней стороны поведения мы, по словам С.Л. Рубинштейна, как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения — во-первых, потому, что, познавая другого, формируется сам познающий индивид, во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий.

Содержание межличностного восприятия зависит от характеристик как субъекта, так и объекта восприятия. Значимое влияние на процесс межличностного восприятия оказывают установки и прошлый опыт субъекта восприятия. В (повседневном общении люди, не зная действительных причин поведения другого человека или зная их недостаточно, и условиях дефицита информации начинают приписывать другому как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с другим образцом, имеющимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации. Таким образом, возникает целая **система способов такого приписывания, которая в социальной психологии получила название *каузальная атрибуция***.

Важную роль в процессе восприятия человека человеком играют *установки*, которые приводят к возникновению различных социально-психологических эффектов. Наиболее полно исследованы три таких эффекта: эффект ореола («галлоэффект»), эффект новизны и первичности, а также эффект стереотипизации.

Сущность «*эффекта ореола*» заключается в том, что информация, получаемая о каком-то человеке, «категоризируется» определенным образом, а именно накладывается на тот образ который уже был создан заранее. Этот ранее существовавший образ выполняет роль ореола, мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия.

**Эффект ореола** проявляется при формировании первого впечатления о человеке и заключается в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. В экспериментальных исследованиях было установлено, что эффект ореола наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Хорошо известны эксперименты А.А. Бодалева, в которых двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Первой группе было сообщено, что человек на фотографии является закоренелым преступником, а второй — что он крупный ученый. После этого студентам было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека. При этом в разных группах одни и те же черты внешности получили противоположную интерпретации. В первом случае глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок — о решимости «идти до конца» в преступлении, и т.д. Соответственно во второй группе те же «глубоко посаженные глаза» говорили о глубине мысли, а выдающийся подбородок — о силе воли в преодолении трудностей на пути познания, и т.д.

*Эффекты первичности и новизны* касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. Эффект первичности проявляется в том, что при восприятии незнакомого человека преобладающее влияние имеет та информация, которая предъявляется сначала. Люди говорят: «Первое впечатление самое верное». Напротив, в ситуациях восприятия знакомого человека действует эффект новизны, который заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

В широком плане перечисленные эффекты можно рассматривать как проявления особого процесса, сопровождающего восприятие человека человеком, — явления стереотипизации. *Стереотип* — это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным «сокращением» при взаимодействии с этим явлением или человеком. Стереотипы в общении, возникающие, в частности, при познании людьми друг друга, имеют и специфическое происхождение, и специфический смысл. Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта. Очень часто он складывается относительно групповой принадлежности человека, например принадлежности его к какой-то профессии. В этом случае ярко выраженные профессиональные черты, наблюдавшиеся у встреченных в прошлом представителей определенной профессии, рассматриваются как черты, присущие всякому представителю данной профессии («все учительницы назидательны», «все бухгалтеры педанты» и т.д.). Здесь проявляется тенденция «извлекать смысл» из предшествующего опыта, строить заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не смущаясь его ограниченностью.

**Стереотипизация** в процессе познания людьми друг друга может иметь два различных следствия. С одной стороны, она ведет к определенному упрощению процесса познания другого человека. При этом стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не всегда происходит «сдвиг» в сторону его эмоционального притяжения или неприятия. Возможен просто упрощенный подход, который хотя и не способствует точности построения образа другого, но тем не менее в каком-то смысле необходим, т.к. помогает сокращать процесс познания. С другой стороны, стереотипизация способствует возникновению *предубеждения*. Если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта и этот опыт был негативным, то всякое новое восприятие представителя той же группы часто окрашивается неприязнью. Особенно распространены являются этнические стереотипы, когда на основе ограниченной информации об отдельных представителях каких-либо этнических групп строятся предвзятые выводы относительно всей группы.

Особый круг проблем межличностной перцепции возникает в связи с включением в этот процесс специфических эмоциональных регуляторов. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств — от неприятия того или иного человека до симпатии и даже любви к нему. В связи с этим огромное значение для эффективного общения людей друг с другом имеет аттракция. **Аттракция** — это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и результат этого процесса. Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки (аттитюда) на другого человека, характеризующийся преобладанием эмоционального компонента, оцениванием другого преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам.

## Вербальная (речевая) и невербальная коммуникации

В процессе общения люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс общения может быть понят как процесс обмена информацией. В условиях человеческого общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем. Знаковые системы, которые используются в коммуникативном процессе, лежат в основе двух традиционно выделяемых видов коммуникации: вербальной (с речью в качестве знаковой системы) и невербальной (с использованием различных неречевых знаковых систем).

*Речь* является самым универсальным средством коммуникации. Она представляет собой исторически сложившуюся форму общения человека с другими людьми посредством естественного языка. *Язык* выступает как общественно необходимая, социально фиксированная и исторически обусловленная система: неодинаковые общественные условия, разнообразные пути развития порождают разную лексику и строй языка. Речь и язык представляют собой сложное диалектическое единство. В процессе своего развития, общаясь со взрослыми, ребенок усваивает родной язык и учится пользоваться им в собственной речи.

В психологии и психолингвистике различается речь *внешняя*, ориентированная на других, и *внутренняя*, предназначенная для самого субъекта. В свою очередь внешняя речь может быть *устной* и *письменной*. Устная речь разделяется на *монологическую* (в форме лекции, доклада и т.д.) и *диалогическую*. Каждый из выделенных видов речи имеет свои социально-психологические особенности.

Важнейшим способом общения является диалогическая речь, т.е. разговор, поддерживаемый собеседниками, совместно обсуждающими и разрешающими какие-либо вопросы. Диалог предполагает и включает: уникальность и равенство партнеров; различие и оригинальность их точек зрения; ориентацию каждого на понимание и интерпретацию высказанного; ожидание ответа; взаимодополнение позиций участников общения, соотнесение которых и является целью диалога.

Развернутость, полнота и расчлененность диалогической речи бывают различными. Речь может быть сокращена настолько, что разговаривающие могут понимать друг друга буквально «с полуслова». Это происходит, когда собеседники стремятся понять друг друга, когда между ними имеется много общего. Напротив, отсутствие внутреннего контакта между собеседниками, различие в отношении к предмету речи может создавать трудности в понимании истинного смысла речи и требует более полного и развернутого ее построения.

В процессе коммуникации речь выполняет ряд функций. При сообщении человек может указывать на какой-либо предмет — эта функция называется *указательной*, или *индикативной*. Сообщая что-то, субъект может высказывать свои суждения по какому-либо вопросу — эта функция называется *предикативной*, или функцией *высказывания*. Помимо сообщения о каких-либо событиях, явлениях речь очень часто направлена на то, чтобы вызвать у собеседника определенные поступки, а также мысли, чувства, желания — данная функция определяется как *функция побуждения*. Речь побуждает задуматься над чем-то, определенно отнестись к тому или иному событию, пережить чувства сожаления, возмущения, радости и т.п. Побудительная сила речи зависит от ее выразительности. В свою очередь выразительность речи зависит от структуры построения предложений и отбора слов. При этом важны живость, образность языка, доступность для понимания.

Хотя речь и является универсальным средством общения, она необходимо дополняется употреблением невербальных средств общения, которые, по мнению многих исследователей, имеют для коммуникации гораздо большее значение, чем сами речевые высказывания. В психологии выделяют четыре формы невербальной коммуникации: кинесику, паралингвистику, пространственно-временную организацию и визуальное общение. Каждая из указанных форм общения использует свою знаковую систему.

**Кинетика** — это система средств общения, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику. Кинетическая система предстает как отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики, различных частей тела (рук— жестикуляция; лица — мимика; позы — пантомимика). Эта общая моторика различных частей тела является выражением эмоциональных реакций и состояний человека. Включение кинетической системы в ситуацию коммуникации придает общению нюансы, которые оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов в различных национальных культурах. Например, кивок головы у русских и болгар имеет прямо противоположное значение: согласие у русских и отрицание у болгар. Выразительные движения, по замечанию С.Л. Рубинштейна, представляют своего рода «подтекст» к некоторому тексту, который необходимо знать, чтобы правильно раскрыть смысл происходящего. Язык движения раскрывает внутреннее содержание во внешнем действии.

**Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков** представляют собой следующий вид «добавок» к вербальной коммуникации. Паралингвистическая система — это система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистическая система — включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливаний, плача, смеха; сюда же относят темп речи.

*Пространство и время организации коммуникативного процесса* также выступают особой знаковой системой. Пространство и время несут важную смысловую нагрузку, являются компонентами коммуникативных ситуаций. Так, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему. Окрик в спину, напротив, может иметь для процесса коммуникации отрицательное значение. Экспериментально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения как для двух партнеров по общению, так и в массовых аудиториях. Как своего рода дополнения к семантически значимой информации выступают разработанные в различных культурах нормативы относительно временных характеристик общения. Область психологии, занимающаяся нормами пространственной и временной организаций общения, называется *проксемикой*.

Ряд исследований в этой области связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций. Эти вычлененные наборы получили название «*хронотопы*». Описаны, например, такие хронотопы, как хронотоп «больничной палаты», «вагонного попутчика» и др. Специфика ситуации общения создаст иногда неожиданные эффекты воздействия: например, не всегда объяснимую откровенность по отношению к первому встречному, если это «вагонный попутчик».

*Визуальное общение* — это контакт глазами, первоначальное изучение которого связывали с интимным общением. Многие исследователи считают, что контакт глаз между партнерами по общению может служить мерой симпатии между ними. Во многом этот фактор зависит от культурных традиций: в ряде стран контакта глаз избегают из уважения, у некоторых народов прямой взгляд глаза в глаза расценивается как вызов и агрессия.

Каждая из описанных невербальных систем коммуникаций использует свою собственную знаковую систему, свой код. Для правильного взаимопонимания кодификация и декодификация этих систем должна быть известна всем участникам коммуникативного процесса. Но если в случае с речью эта система кодификации более или менее общеизвестна, то при невербальной коммуникации важно в каждом случае определить, что можно считать кодом и, главное, как обеспечить, чтобы и другой партнер по общению владел этим же самым кодом. Недостаточная осведомленность может стать причиной искажений в коммуникативном процессе и, в конечном счете, привести к нарушению

## Общение как взаимодействие

Интерактивная сторона общения чаще всего проявляется при организации совместной деятельности людей. Обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание реализуется в новых попытках развить совместную деятельность, организовать ее. Это позволяет интерпретировать взаимодействие как организацию совместной деятельности.

Психологическая структура совместной деятельности включает в себя наличие общих целей и мотивов, совместные действия и общий результат. Общая *цель* совместной деятельности — центральный компонент ее структуры. Под целью понимается идеально представленный общий результат, к которому стремится группа. Общая цель может распадаться на более частные и конкретные задачи, поэтапное решение которых приближает коллективного субъекта к цели. Обязательным компонентом психологической структуры совместной деятельности является общий мотив. Следующий компонент совместной деятельности — совместные действия, т.е. такие ее элементы, которые направлены на выполнение текущих (оперативных и достаточно простых) задач. Структуру совместной деятельности завершает общий результат, полученный ее участниками.

В психологии все многообразие взаимодействий между людьми принято подразделять на следующие типы:

***сотрудничество***: оба партнера по взаимодействию активно помогают друг другу, активно способствуют достижению индивидуальных целей каждого и общих целей совместной деятельности;

***противоборство***: оба партнера противодействуют друг другу и препятствуют достижению индивидуальных целей каждого;

***уклонение от взаимодействия***: оба партнера стараются избегать активного сотрудничества;

***однонаправленное содействие***: когда один из участников совместной деятельности способствует достижению индивидуальных целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с ним;

***однонаправленное противодействие***: один из партнеров препятствует достижению целей другого, а второй уклоняется от взаимодействия с первым;

***контрастное взаимодействие***: один из участников старается содействовать другому, а второй прибегает к стратегии активного противодействия первому (в подобных ситуациях такое противодействие может маскироваться в той или иной форме);

***компромиссное взаимодействие***: оба партнера проявляют отдельные элементы как содействия, так и противодействия.

Обобщение вышеперечисленных видов позволяет выделить два основных вида взаимодействия: 1) направленное на сотрудничество и кооперацию и 2) основанное на соперничестве и конкуренции, часто ведущих к конфликтному взаимодействию.

**Конфликт** (от лат. *conflictus* — столкновение) представляет собой столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т.п. Конфликтная ситуация, таким образом, включает в себя субъектов возможного конфликта и его объект. Однако, чтобы конфликт начал развиваться, необходим *инцидент*, когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны. Если противоположная сторона отвечает тем же, конфликт из потенциального переходит в актуальный.

Социально-психологический анализ позволяет выделить четыре типа конфликта:

**внутриличностный.** Сторонами конфликта могут выступать две или более составляющих одной и той же личности — например, отдельные черты, типы или инстанции. В этом случае мы имеем дело с конфликтогенным столкновением отдельных особенностей личности и поведения человека;

**межличностный** конфликт возникает между двумя (или более) отдельными личностями. При этом наблюдается конфронтация по поводу потребностей, мотивов, целей, ценностей и/или установок;

**личностно-групповой конфликт** зачастую возникает в случае несоответствия поведения личности групповым нормам и ожиданиям;

**межгрупповой.** В этом случае может происходить столкновение стереотипов поведения, норм, целей и/или ценностей различных групп.

В динамике конфликта выделяют следующие четыре основные стадии.

*Возникновение объективной конфликтной ситуации.* Эта ситуация не сразу осознается людьми, поэтому ее можно назвать «стадией потенциального конфликта».

*Осознание объективной конфликтной ситуации.* Для того чтобы конфликт был осознан, необходим *инцидент*, т.е. ситуация, при которой одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны.

*Переход к конфликтному поведению.* После того как конфликт осознан, стороны переходят к конфликтному поведению, которое направлено на блокирование достижений противоположной стороны, ее стремлений, целей, намерений. При переходе конфликта из потенциального в актуальный он может развиваться как прямой или опосредованный, конструктивный, стабилизирующий или неконструктивный.

*Конструктивным межличностным конфликтом* считается тот, при котором оппоненты не выходят за рамки деловых аргументов, отношений и не касаются личности противоположной стороны. При этом могут наблюдаться различные стратегии поведения.

*К. У. Томас* и *Р.Х. Килман* выделили следующие стратегии поведения в конфликтной ситуации:

**сотрудничество**, направленное на поиск решения, удовлетворяющего интересы всех сторон;

**компромисс** — урегулирование разногласий через взаимные уступки;

**избегание**, заключающееся в стремлении выйти из конфликтной ситуации, не решая ее, не уступая, но и не настаивая на своем;

**приспособление** — тенденция сглаживать противоречия, поступаясь своими интересами;

**конкуренция** — соперничество, открытая борьба за свои интересы.

*Неконструктивный межличностный конфликт* возникает тогда, когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится подавить партнера, дискредитируя и унижая его в глазах окружающих. Обычно это вызывает сопротивление другой стороны, диалог сопровождается взаимными оскорблениями, решение проблемы становится невозможным, разрушаются межличностные отношения.

*Разрешение конфликта* является заключительной стадией его протекания. Оно возможно как за счет изменения объективной конфликтной ситуации, так и за счет преобразования ее образов, имеющихся у оппонентов. Разрешение может быть частичным (когда исключаются конфликтные действия, но побуждение к конфликту остается) и полным (когда конфликт устраняется на уровне внешнего поведения на уровне внутренних побуждений). Таким образом, можно назвать четыре возможных типа разрешения конфликтов:

полное разрешение на объективном уровне за счет преобразования объективной конфликтной ситуации — например, пространственное или социальное разведение сторон, предоставление им дефицитных ресурсов, отсутствие которых привело к конфликту;

частичное разрешение на объективном уровне за счет преобразования объективной конфликтной ситуации в направлении создания незаинтересованности в конфликтных действиях;

полное разрешение на субъективном уровне за счет кардинального изменения образов конфликтной ситуации;

частичное разрешение на субъективном уровне за счет ограниченного, но достаточного для временного прекращения противоречия изменения образов в конфликтной ситуации.

# Литература:

1. Абульханова-Славская К.А. Деятельность и психология личности. М., 1980.
2. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию: Курс лекций. М., 1988. Гл. 7 и 8.
3. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.
4. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб., 1998.
5. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: Пер. с нем. / Под ред. Б.М. Величковского. М., 1986.
6. Шадриков В.Д. Психология деятельности и способности человека: Учеб. пособие. М., 1996.