

Академия Гражданской защиты им.М.Габдуллина МЧС Республики Казахстан

Байжанова С.К.

Психология

Кокшетау 2024

Психология: Учебное пособие в таблицах / Байжанова С.К. – Кокшетау: Академия Гражданской защиты им.М.Габдуллина МЧС Республики Казахстан, 2024 – 72 с.

Составитель: Байжанова С.К. – старший преподаватель Академии Гражданской защиты им.М.Габдуллина МЧС Республики Казахстан, майор гражданской защиты.

Рецензенты:

Старший преподаватель кафедры Ассамблеи народа Казахстана и социально-политических дисциплин исторического факультета АРУ им. К.Жубанова кандидат философских наук Д.А.Мацюк

Начальник кафедры ГО и ВП кандидат военных наук подполковник А.А.Абдрахманов

Данное учебное пособие разработано в соответствии с Типовыми учебными программами цикла общеобразовательных дисциплин для организаций высшего и (или) послевузовского образования по дисциплине «Модуль социально-гуманитарных знаний». В пособии рассматриваются вопросы, составляющие теоретические основы психологии. В схемах, таблицах и рисунках, а также вводных определениях к ним представлены основные феномены психологии в наиболее приемлемом для восприятия и запоминания виде.

Печатается по решению Учебно-методического совета Академии Гражданской защиты им.М.Габдуллина МЧС Республики Казахстан от 19.06. 24 г., протокол № 12.

© Академия Гражданской защиты  
им.М.Габдуллина МЧС Республики Казахстан , 2024

## Введение

Психология как наука изучает закономерности возникновения, развития и функционирования психики и сознания человека. Основной задачей психологии является исследование поведения и ментальных процессов, которые формируют и направляют жизнь человека.

Пособие поможет обучающимся получить целостное представление о различных аспектах психологии и научиться использовать эти знания в жизни для понимания себя и других людей.

Учебное пособие "Психология в таблицах и схемах" может эффективно помочь обучающимся решить следующие задачи:

1. Облегчение запоминания информации: таблицы и схемы могут представлять сложные концепции и взаимосвязи в удобной и упорядоченной форме, что способствует лучшему усвоению материала.

2. Визуализация основных концепций: курсанты могут использовать учебное пособие для визуального представления ключевых тем, теорий и моделей в психологии.

3. Систематизация знаний: таблицы и схемы помогут структурировать информацию, обеспечивая более легкое понимание и запоминание основных понятий и фактов.

4. Сравнение и контрастирование концепций: учебное пособие может предоставить возможность для сравнения различных школ и направлений психологии, а также понимания их основных отличий и общих понятий.

5. Подготовка к экзаменам и тестированию: структурированная информация в виде таблиц и схем может помочь студентам освежить память перед тестами и экзаменами.

6. Повышение интереса к предмету: визуально привлекательный формат учебного пособия может способствовать большему интересу к психологии и ее изучению.

Это учебное пособие может быть ценным инструментом для всех, кто изучает психологию, предоставляя им удобный и эффективный способ освоения сложной информации.

## Содержание

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Введение в психологию .....                                      | 5  |
| 2. Я и моя мотивация .....                                          | 13 |
| 3. Эмоции и эмоциональный интеллект .....                           | 18 |
| 4. Воля человека и психология саморегуляции .....                   | 22 |
| 5. Индивидуально-типологические особенности личности.....           | 27 |
| 6. Ценности, интересы, нормы как духовная основа личности .....     | 33 |
| 7. Психология смысла жизни и профессионального самоопределения..... | 37 |
| 8. Психология здоровья .....                                        | 41 |
| 9. Общение личности и групп .....                                   | 44 |
| 10. Перцептивная сторона общения .....                              | 51 |
| 11. Интерактивная сторона общения .....                             | 54 |
| 12. Коммуникативная сторона общения.....                            | 56 |
| 13. Понятие и структура социально-психологического конфликта .....  | 60 |
| 14. Модели поведения личности в конфликте .....                     | 65 |
| 15. Техники и приемы эффективной коммуникации .....                 | 70 |
| Литература .....                                                    | 73 |

## 1. Введение в психологию

### 1.1. Психология как наука – объект исследования и функции

**Психология** - наука о закономерностях возникновения, развития и функционирования психики и сознания человека [1].



#### Предмет исследования психологии

- **Психические процессы:** *познание, чувства, воля*
- **Психические состояния:** *любопытность, собранность, рассеянность, пассивность, уверенность и т. д*
- **Психические свойства:** *направленность, мотивация, темперамент, характер, способности*

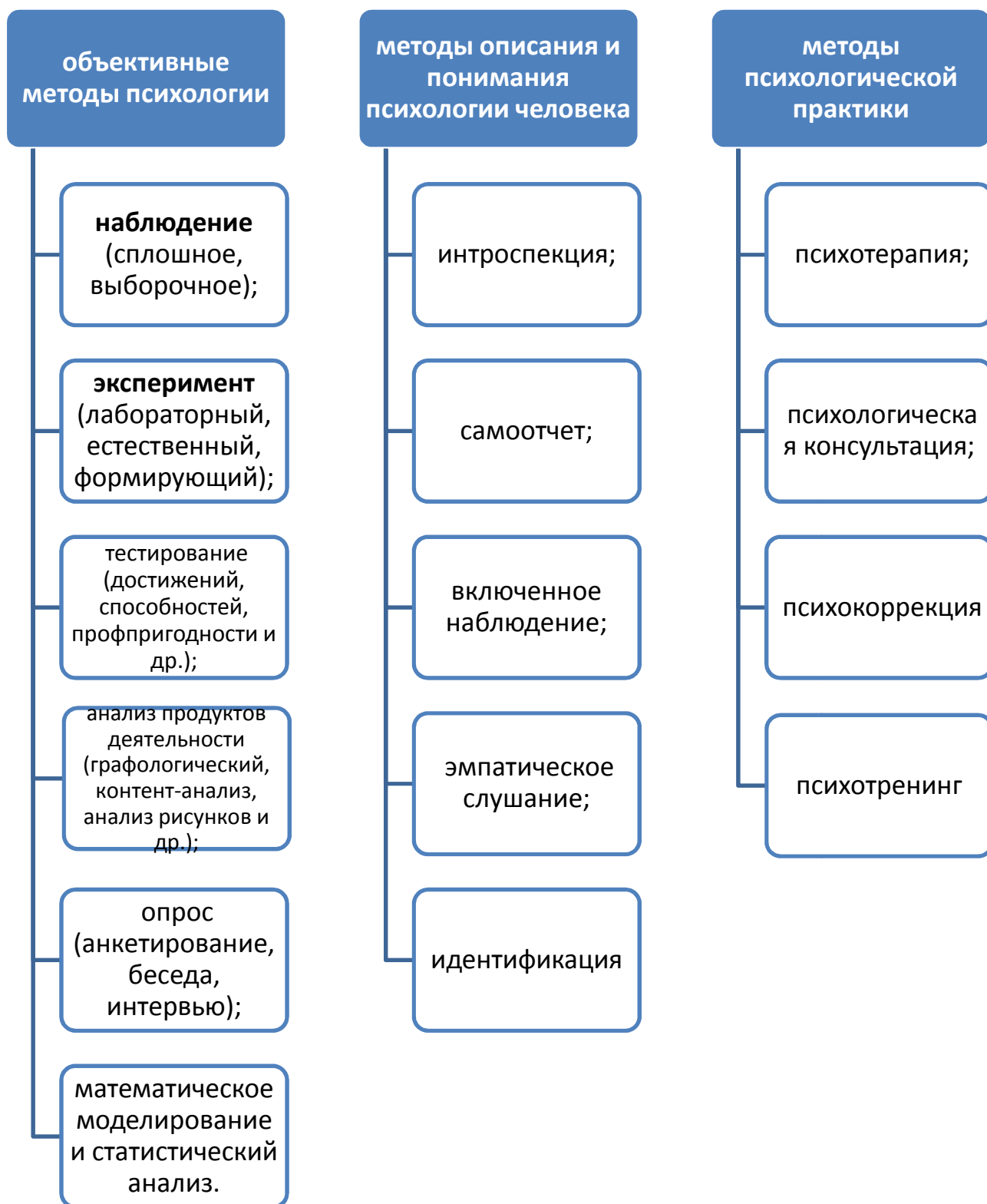
#### Задачи психологии

- научиться понимать сущность психических явлений и их закономерности;
- научиться управлять ими;
- использовать полученные знания с целью повышения эффективности тех отраслей практики, на пересечении с которыми лежат уже оформившиеся науки и отрасли;
- быть теоретической основой практики психологической службы.

#### Функции психологии

- Изучение ментальных процессов и поведения.
- Разработка и применение методов исследования психических процессов.
- Обучения и консультирования на основе психологических знаний.
- Содействие в разработке методов и подходов для решения проблем психического здоровья и адаптации.
- Создание и анализ психологических тестов и методик для исследования психики человека.

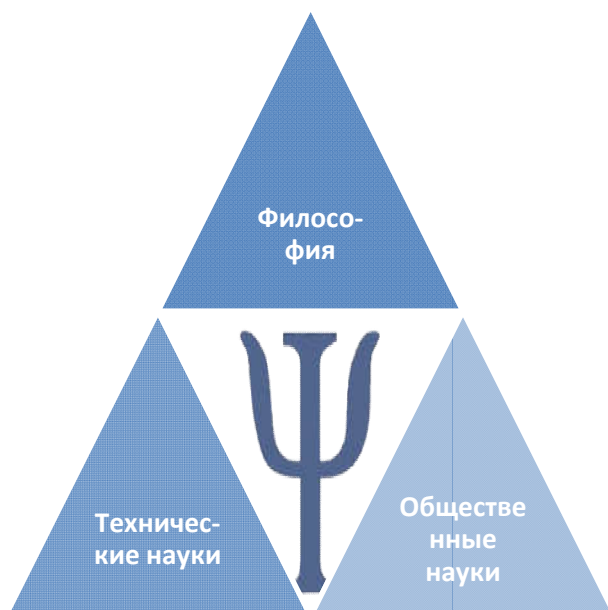
## 1.2. Методы психологии



### 1.3. Связь психологии с другими науками



### 1.4. Место психологии в системе наук

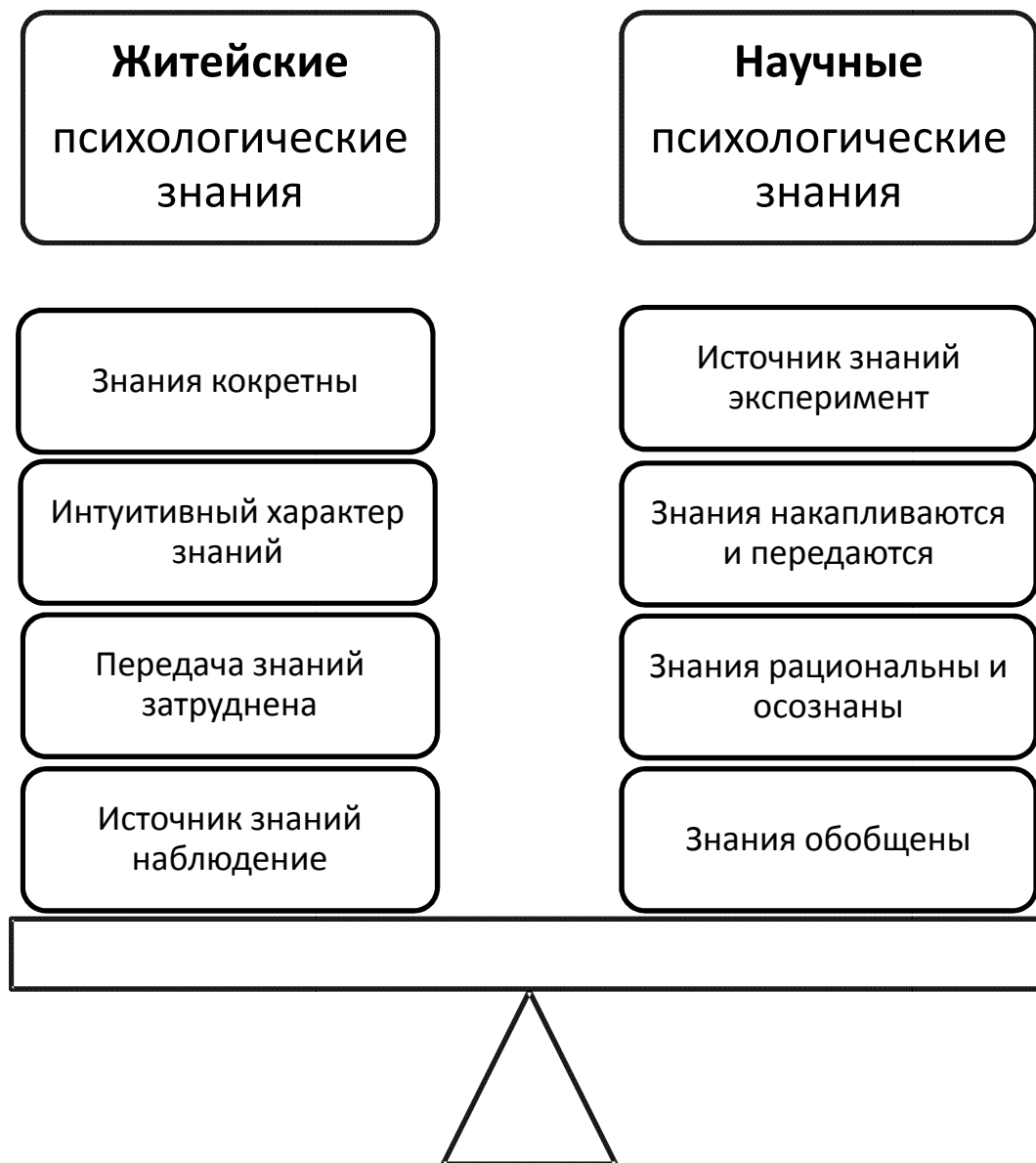


Классификация наук по Б. М. Кедрову



Классификация наук по Ж. Пиаже

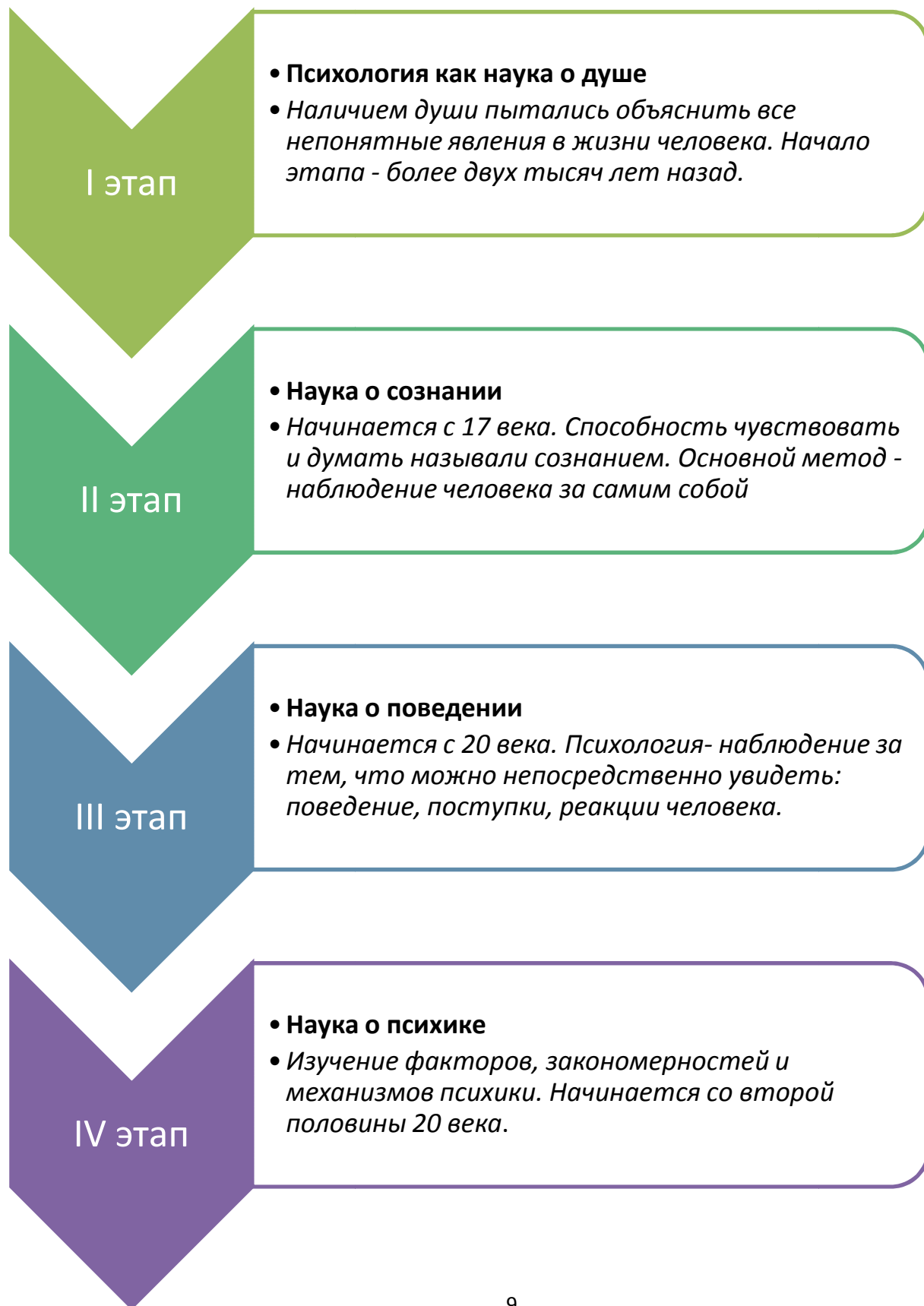
### 1.5. Научная и житейская психология



«...Психология есть наука о порождении, функционировании и строении психического отражения реальности в процессах деятельности живых индивидов...»

А.Н. Леонтьев

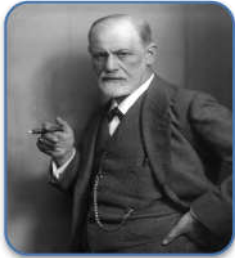
## 1.6. Периоды психологии



## 1.7. Отрасли психологии



## 1.8. Направления исследования в психологии



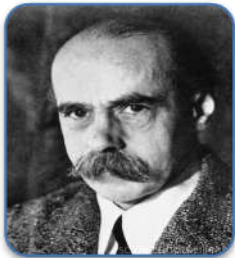
### Фрейдизм и неофрейдизм

- Бессознательное
- З.Фрейд
- Э.Фромм
- К.Хорни



### Бихевиоризм

- Поведение
- Д.Уотсон
- Б.Ф.Скиннер
- Э.Толмен



### Гештальт-психология

- Целостные структуры психики
- М.Верхеймер
- В.Келлер
- К.Коффка



### Гуманистическая психология

- Личность, индивидуальность
- К.Роджерс
- А.Маслоу
- Г.Олпорт



### Другие направления

- Трансперсональная психология,
- функционализм и др.

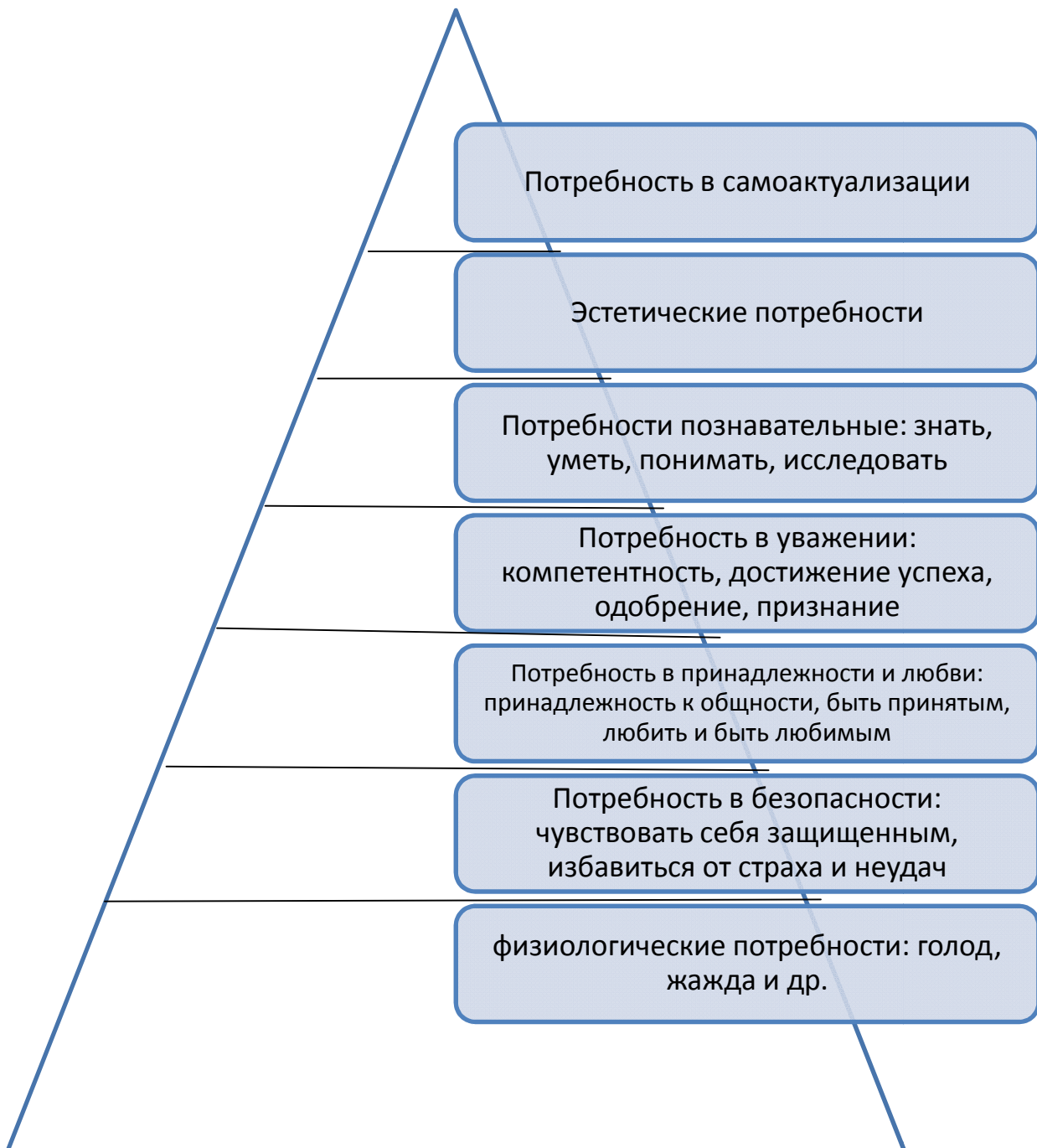
**Вопросы для самопроверки по разделу «Введение в психологию»:**

1. Какие основные функции выполняет психология как наука?
2. Какие методы используются в психологии для исследования психических процессов?
3. Какова роль психологии в системе наук по классификациям Б. М. Кедрова и Ж. Пиаже?
4. В чем разница между научной и житейской психологией?
5. Какие основные направления исследования существуют в психологии?
6. Как со временем менялся объект исследования в психологии?
7. Какие отрасли психологии существуют? Какие из них наиболее развиты? Чтобы добавили Вы?

## 2. Я и моя мотивация

### 2.1. Теория потребностей

**Пирамида потребностей** — общепотребительное название иерархической модели потребностей человека, представляющей собой упрощённое изложение идей американского психолога Абрахама Маслоу [2].



## 2.2. Виды мотивов

### По содержанию потребностей

- Биологические
- Социальные
- Мотивы достижения
- Мотивы избегания
- Мотивы самоуважения
- Мотивы самоактуализации

### По установкам личности

- Личные
- Общественные
- Эгоистические
- Общественно значимые
- Идейные
- Нравственные

### По видам деятельности

- Общия
- Учения
- Профессиональной деятельности

### По времени проявления

- Постоянные
- Ситуативные
- Кратковременные

### По предметному содержанию

- предметные
- функциональные
- нормативные

### По уровню обобщенности

- обобщенные
- конкретные
- единичные

### По степени осознания

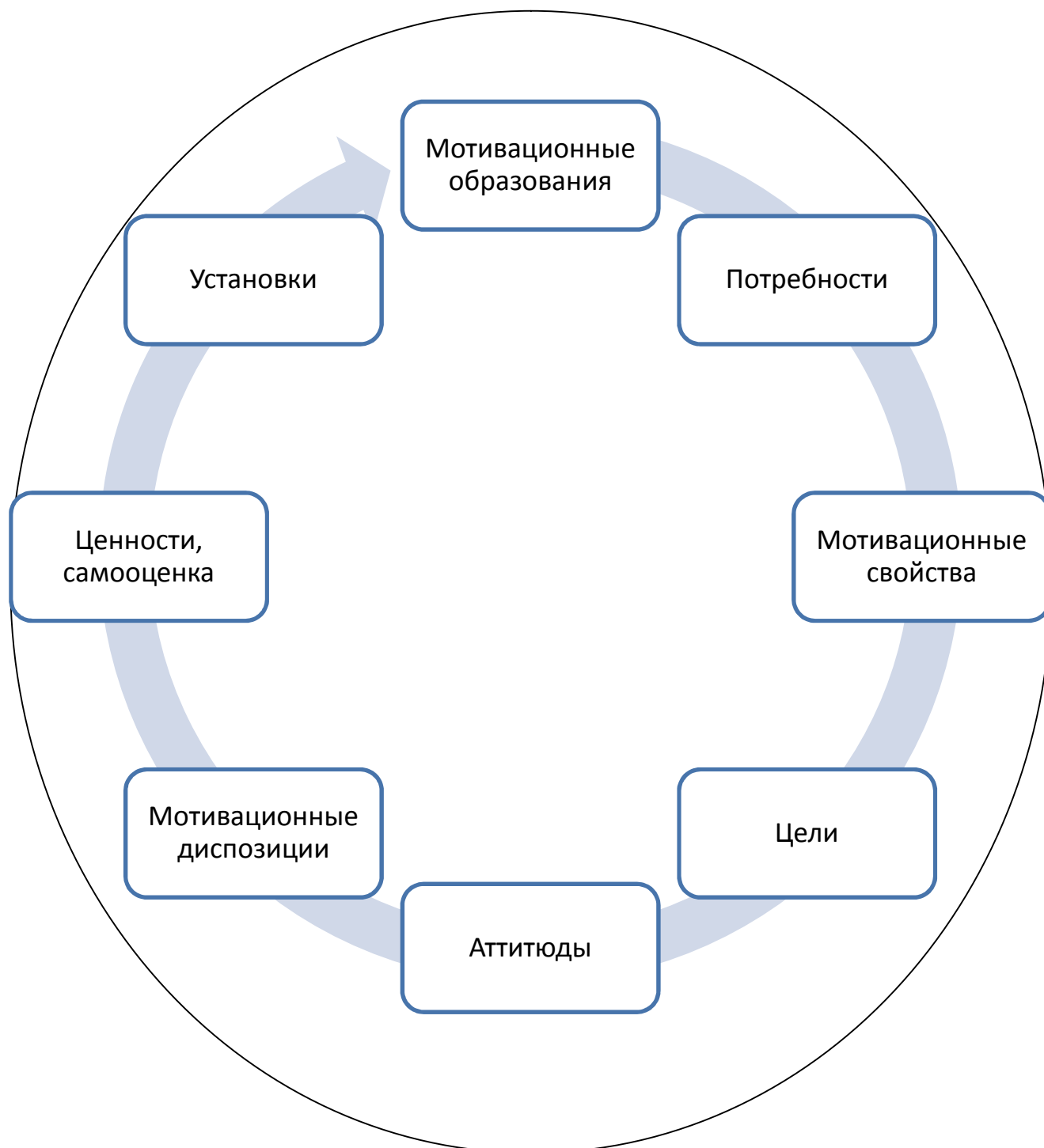
- осознаваемые
- неосознаваемые

### 2.3. Психологическая характеристика мотивов



## 2.4. Мотивационная сфера человека

**Мотивационная сфера личности** – это вся имеющаяся у индивида совокупность мотивационных явлений, характеризующаяся широтой, гибкостью, иерархизированностью и обуславливающая его поведение и деятельность [3].



## 2.5. Стадии формирования мотива



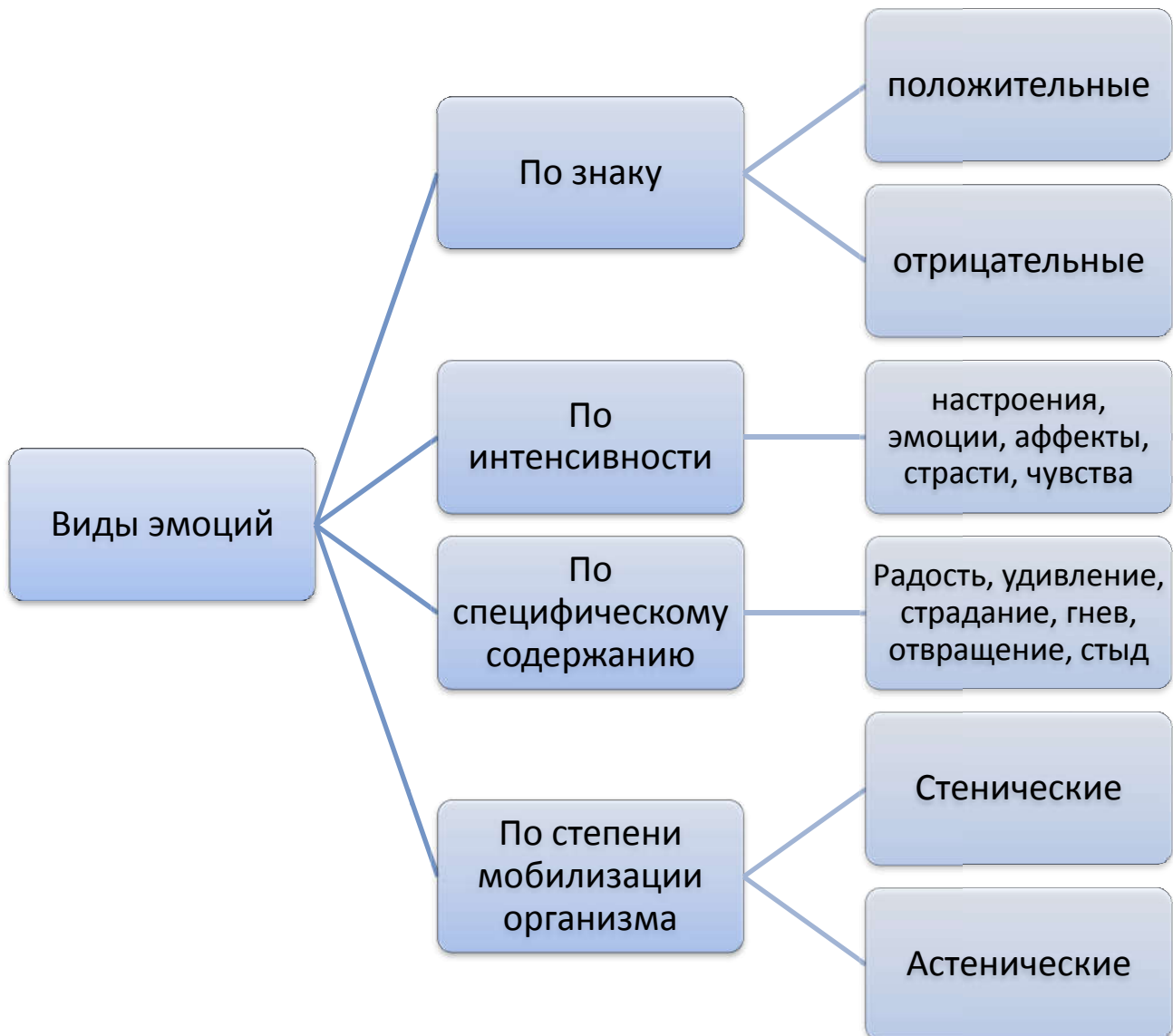
### Вопросы для самопроверки по разделу «Я и моя мотивация»:

1. Назовите основные виды потребностей по теории А.Маслоу?
2. Какие существуют виды мотивов и как они классифицируются?
3. Какие психологические характеристики присущи различным мотивам?
4. Что такое мотивационная сфера личности и как она влияет на поведение человека?
5. Какие стадии формирования мотива можно выделить?

### 3. Эмоции и эмоциональный интеллект

#### 3.1. Виды эмоций

**Эмоции** - психические процессы, отражающие оценку ситуации для человека в плане удовлетворения его актуальных потребностей, и протекающие в форме субъективных переживаний и физиологических реакций.



### 3.2. Функции эмоций

#### **Оценочная**

Оценка возможности удовлетворения актуальных потребностей, и на этой почве построение прогноза будущих событий

#### **Подкрепляющая**

Благодаря эмоциям лучше вырабатываются условные рефлекс, и остаются более глубокие следы памяти

#### **Коммуникативная**

Эмоции улучшают понимание людьми других людей за счет «считывания» невербальных реакций, сопровождающих эмоции.

#### **Мобилизующая**

Эмоции мобилизует скрытые резервы организма в критических ситуациях (при помощи адреналина, активации симпатической системы и т. д.)

#### **Запуск стереотипных реакций**

В критических ситуациях, при дефиците времени для размышления эмоции запускают стереотипные реакции (страх – бегство; ярость - борьба)

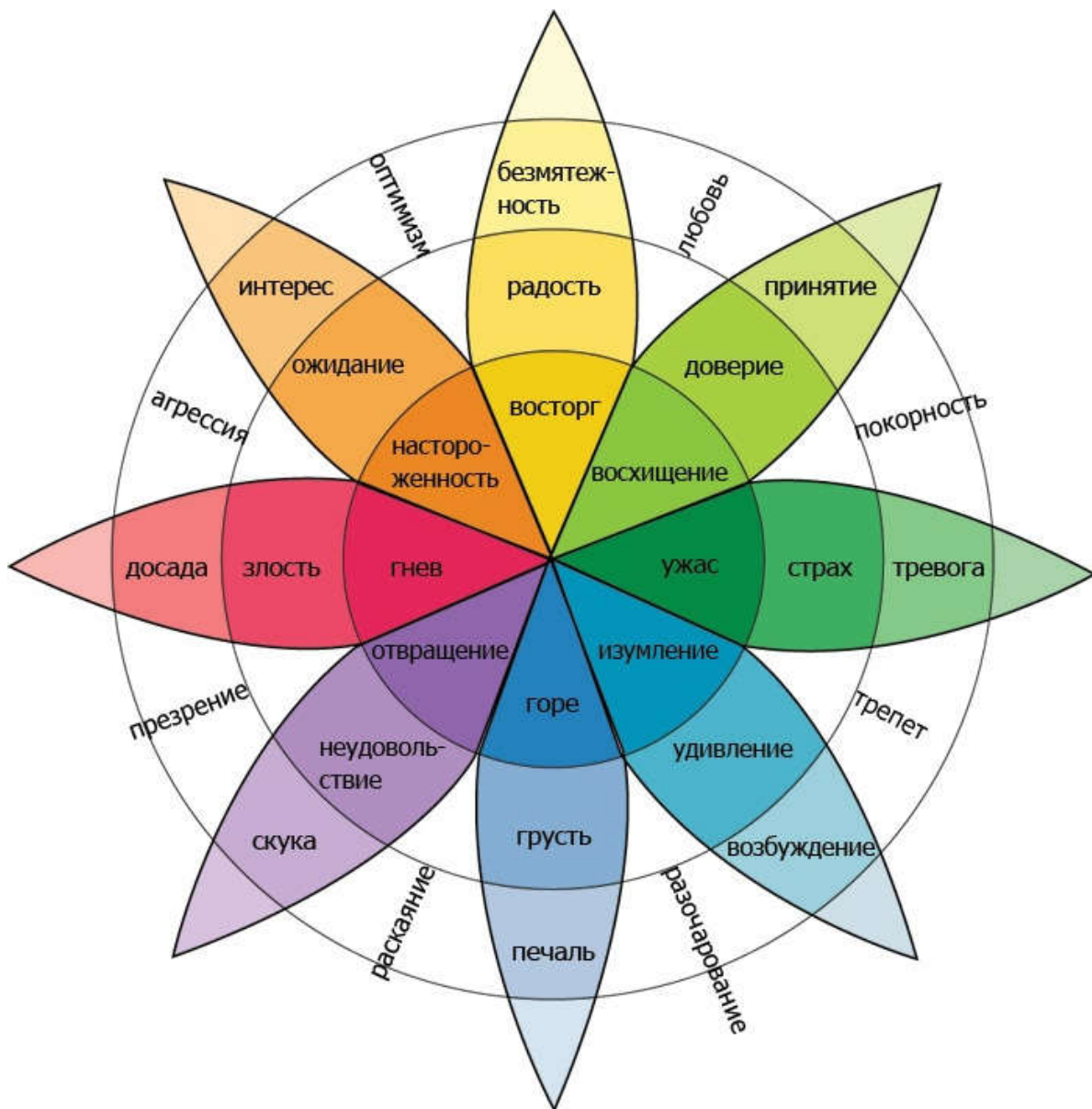
### 3.3. Колесо эмоций Р.Плутчика

Американский психолог **Роберт Плутчик** закончил работу над теорией в 1962 году — тогда она была представлена в виде монографии. Он изобразил 8 основных эмоций человека, представил их в виде противоположных пар. В итоге получилась яркая наглядная схема, напоминающая цветок. Колесо эмоций Роберта Плутчика включает в себя:

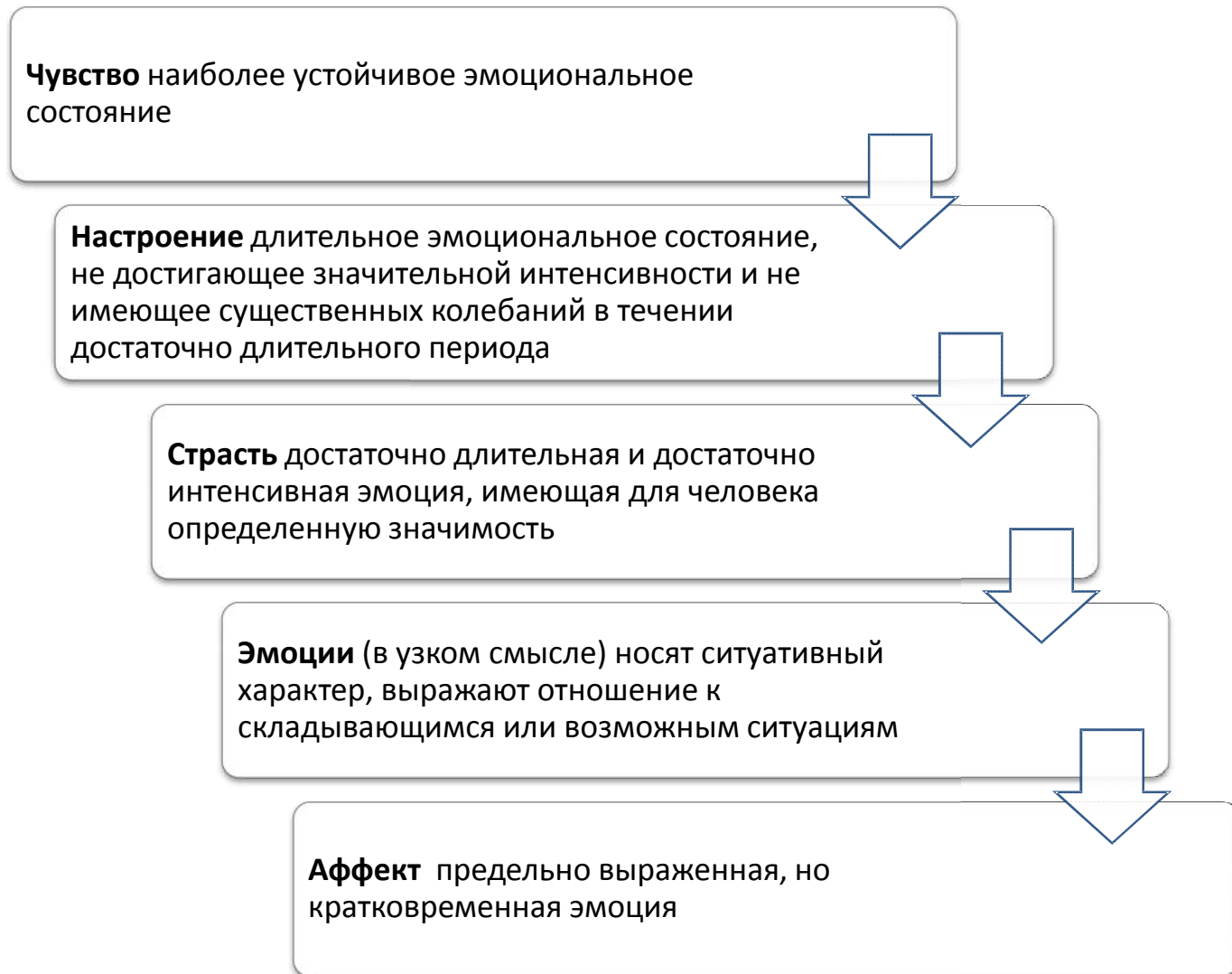
Центральный круг — аффекты — эмоции.

Средний — базовые или простые эмоции.

Внешний — сложные эмоции, получаемые, если соединить простые чувства в определенном порядке [5].



### 3.4. Интенсивность эмоций



#### Вопросы для самопроверки по разделу «Эмоции и эмоциональный интеллект»

1. Какие виды эмоций существуют и как они классифицируются?
2. Какие функции выполняют эмоции в жизни человека?
3. Что представляет собой "Колесо эмоций" Роберта Плутчика и какие эмоции оно включает?
4. Как определяется интенсивность эмоций и какие факторы на нее влияют?
5. Каковы основные элементы эмоционального интеллекта?

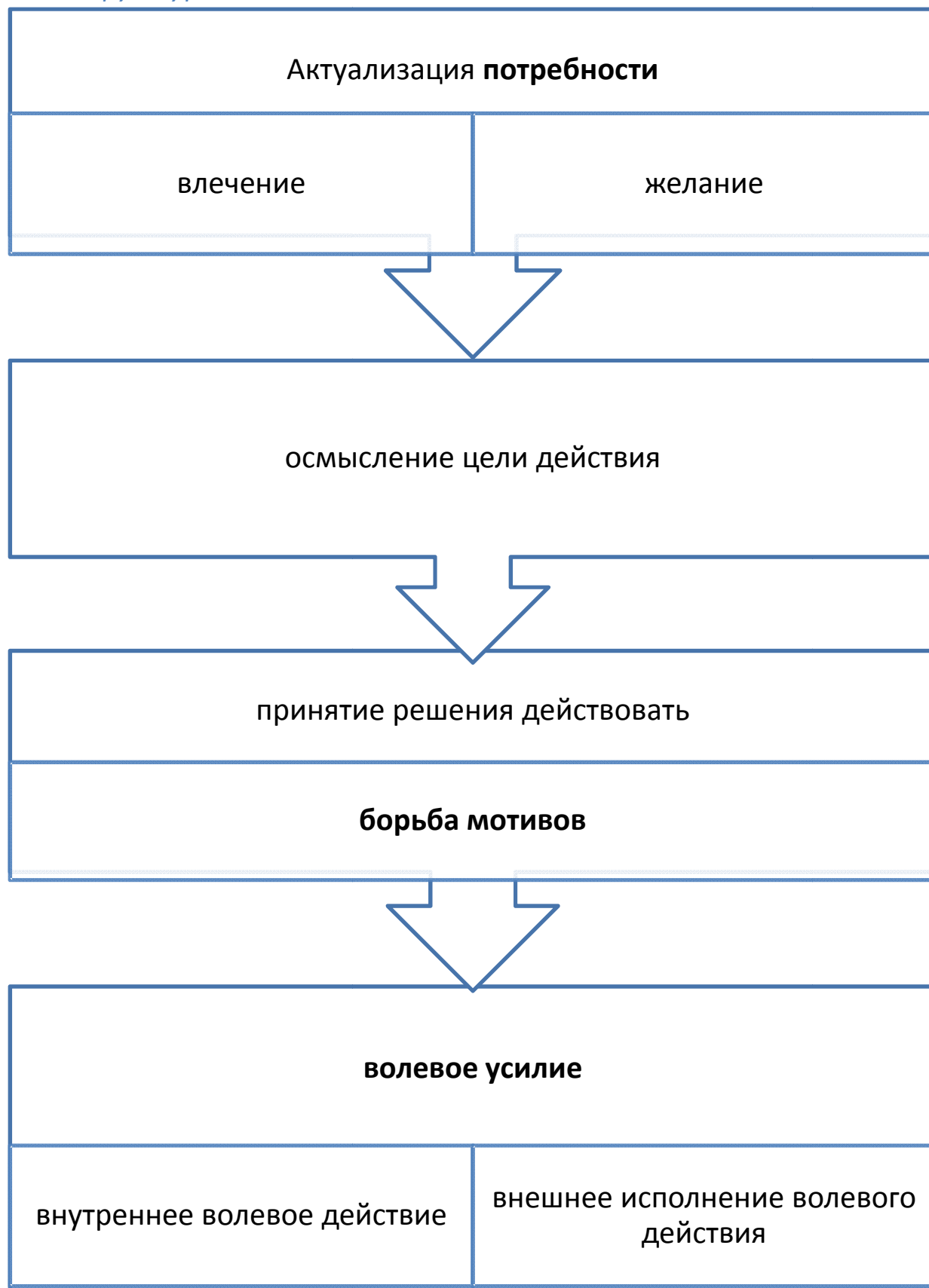
## 4. Воля человека и психология саморегуляции

### 4.1. Воля и функции воли

**Воля** — способность человека принимать решения на основе мыслительного процесса и направлять свои мысли и действия в соответствии с принятым решением [6].



#### 4.2. Структура волевого акта



#### 4.3. Волевые качества личности

##### БАЗОВЫЕ

- Сила воли
- Настойчивость
- Выдержка
- Энергичность

##### ВТОРИЧНЫЕ

- Решительность
- Смелость
- Самообладание
- Уверенность в себе

##### ТРЕТИЧНЫЕ

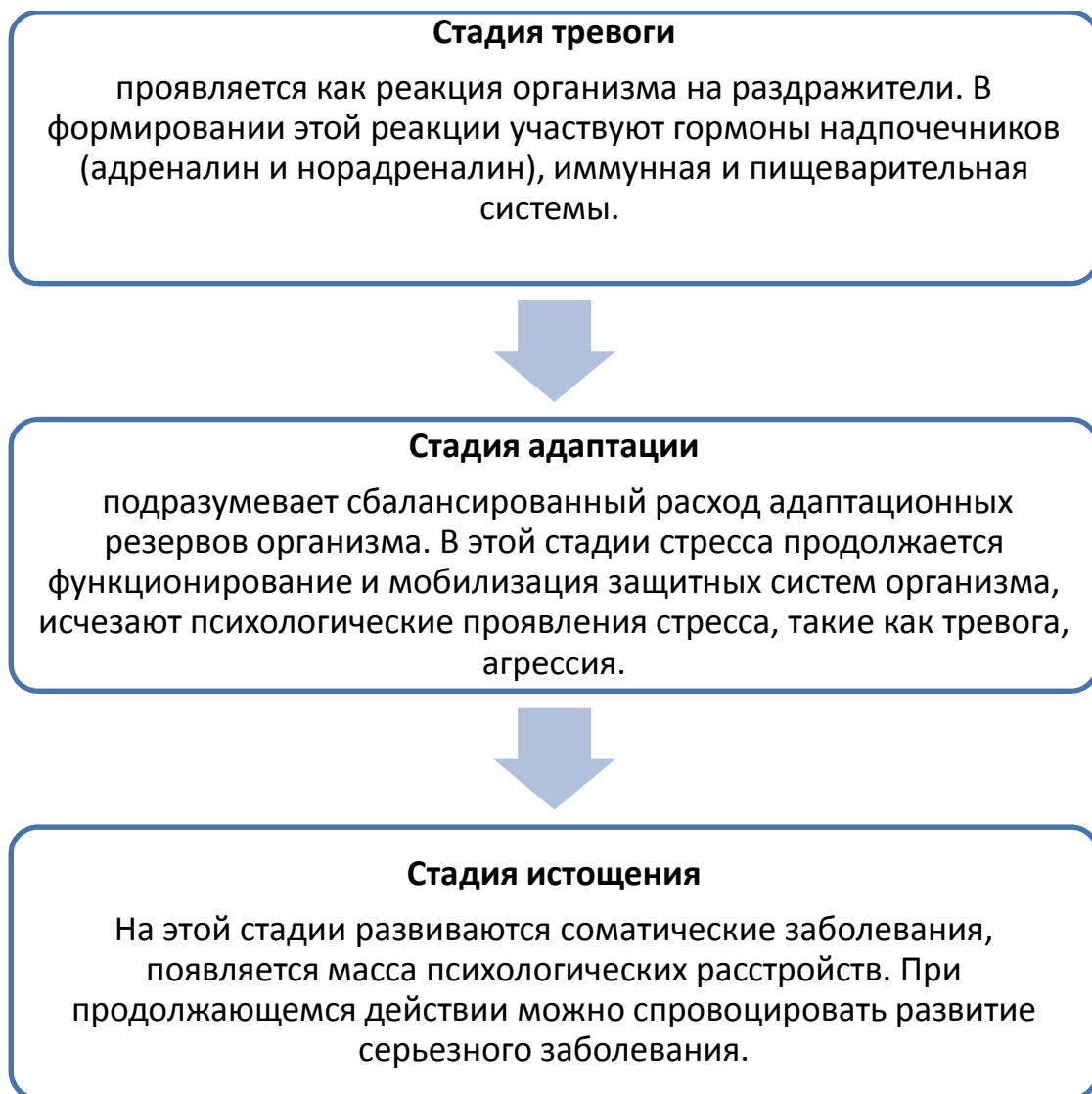
- Ответственность
- Дисциплинированность
- Принципиальность
- Обязательность
- Деловитость, инициативность
- Организованность

#### 4.4. Стресс и виды стресса

**Стресс** - это неспецифическая реакция организма в ответ на внешние или внутренние раздражители, то есть факторы, которые этот самый стресс вызывают [7].



#### 4.5. Стадии стресса



**Вопросы для самопроверки по разделу «Воля человека и психология саморегуляции»:**

1. Какие функции выполняет воля в жизни человека?
2. Какова структура волевого акта и какие элементы она включает?
3. Какие волевые качества личности можно выделить?
4. Какие виды стресса существуют и как они классифицируются?
5. Какие стадии прохождения стресса можно выделить?

## 5. Индивидуально-типологические особенности личности

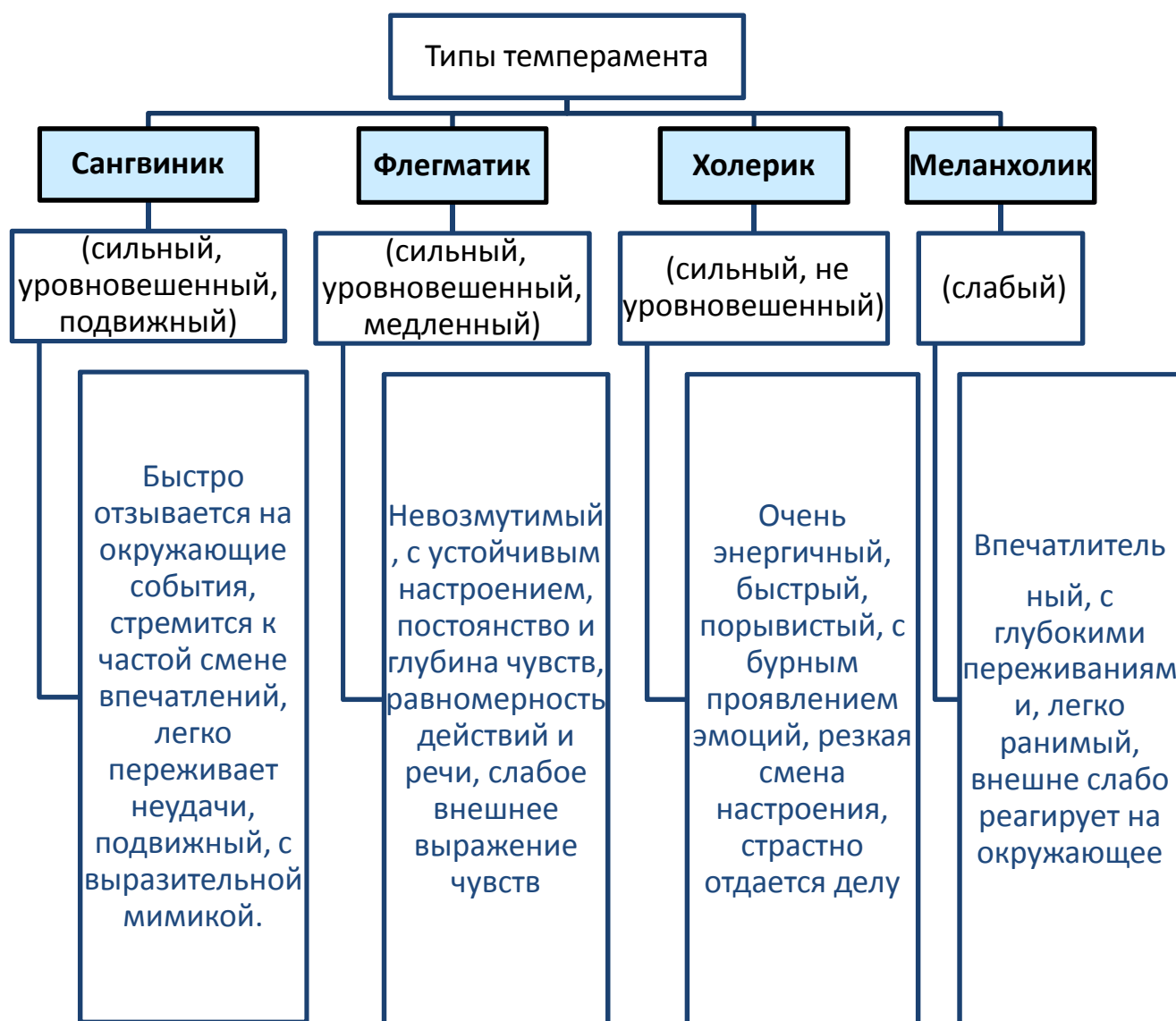
**Характер** (от др. греч. χαρακτήρ «примета, отличительная черта, знак») — структура стойких, сравнительно постоянных психических свойств, определяющих особенности отношений и поведения личности [8].

### 5.1. Соотношение темперамента и характера



## 5.2. Типы темперамента

**Темперамент** – индивидуально своеобразная, природно обусловленная совокупность динамических проявлений психики [9].

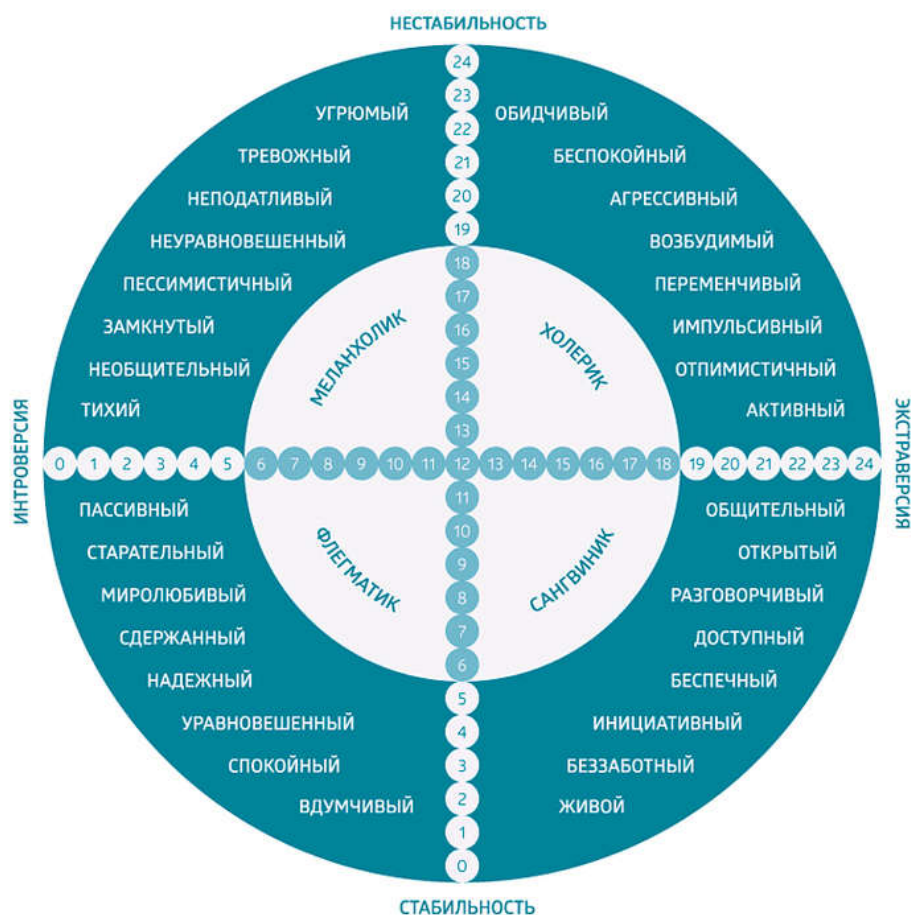


### 5.3. Типы нервной системы

| Особенности нервных процессов | Типы нервной системы                    | Сильный                                              |                                       |                                       |                                          |
|-------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------|
|                               | Слабый                                  | Сильный                                              |                                       |                                       |                                          |
|                               | Сила<br>Уравновешенность<br>Подвижность | Слабый<br>Неуравновешенный<br>Подвижный или инертный | Сильный<br>Уравновешенный<br>Инертный | Сильный<br>Уравновешенный<br>Инертный | Сильный<br>Неуравновешенный<br>Подвижный |
|                               | Темперамент                             | Меланхолик                                           | Флегматик                             | Сангвиник                             | Холерик                                  |
| Реакции                       |                                         | Медленные<br>Сильные                                 | Медленные<br>Сильные                  | Быстрые<br>Умеренные                  | Быстрые<br>Чрезмерные                    |

**Личностный опросник Ганса Айзенка** — это методика, направленная на изучение индивидуально-психологических черт личности.

Цель данной методики — выявление степени выраженности свойств, которые являются существенными компонентами личности: нейротизм, экстраверсия — интроверсия и психотизм. На сегодняшний день данная методика используется для выявления характеристик темперамента [9].



#### 5.4. Экстраверты и интроверты

Швейцарский психолог Карл Густав Юнг выделил два основных типа характера, различающихся преобладающей направленностью на **внешний** или **внутренний** мир человека [9].



### 5.5. Черты характера

---

|                    |                                                  |
|--------------------|--------------------------------------------------|
| Отношение к другим | общительность, замкнутость, равнодушие, чуткость |
|--------------------|--------------------------------------------------|

---

|                         |                                                               |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Отношение к своему делу | трудолюбие, лень, ответственность, инициативность, халатность |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------|

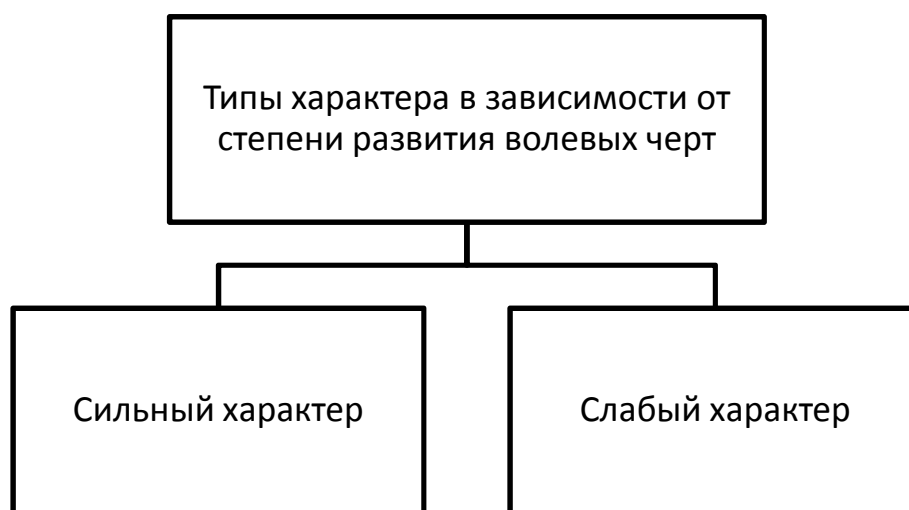
---

|                         |                                        |
|-------------------------|----------------------------------------|
| Отношение к самому себе | скромность, тщеславие, самокритичность |
|-------------------------|----------------------------------------|

---

|                   |                            |
|-------------------|----------------------------|
| Отношение к вещам | аккуратность, бережливость |
|-------------------|----------------------------|

---



---

#### Твёрдый характер означает:

- способность человека противостоять внешним влияниям;
  - способность вырабатывать собственное понимание того, что нужно делать;
  - способность последовательно добиваться намеченного;
- позволяет:  
быть самостоятельной личностью;  
осуществлять самоформирование.
-

### 5.6. Понятие способностей



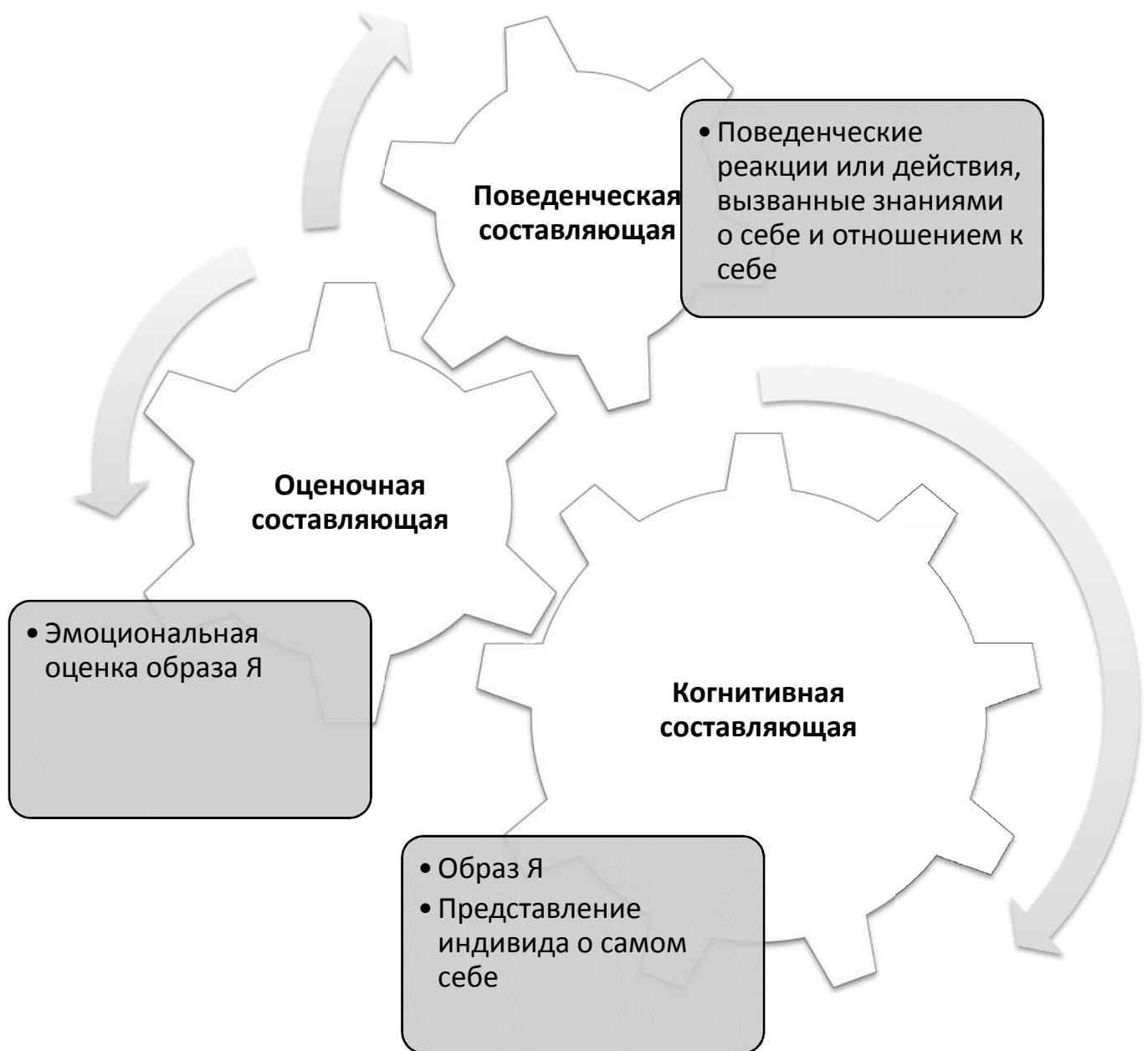
**Вопросы для самопроверки по разделу «Индивидуально-типологические особенности личности»:**

1. Как соотносятся темперамент и характер личности?
2. Какие существуют типы темперамента и их особенности?
3. Как различаются типы нервной системы и их проявления?
4. Каковы основные характеристики экстравертов и интровертов?
5. Какие черты характера наиболее значимы для личности?

## 6. Ценности, интересы, нормы как духовная основа личности

### 6.1. Я-концепция

Термин **«Я-концепция»** появился в научном языке на рубеже XIX—XX веков в связи с представлениями о дуальной природе человека как познающего субъекта и познаваемого объекта. Американский психолог Уильям Джеймс (1842-1910) первым предложил идею Я-концепции и внес существенный вклад в ее разработку [10].



## 6.2. Виды ценностей

**Ценности** представляют собой принципы, убеждения и идеалы, которые приобретают важность и значимость для конкретного индивида, группы людей или общества в целом [11].



### Материальные

К ним относятся реальные объекты окружающего мира, которые необходимы человеку для ощущения комфорта. Некоторые из них жизненно важные, например, одежда, жилище, пища.



### Духовные

это порождение сознания человека, и их значимость определяется в первую очередь культурными традициями, нравственными нормами, мировоззренческими принципами и т. д.



### Социальные

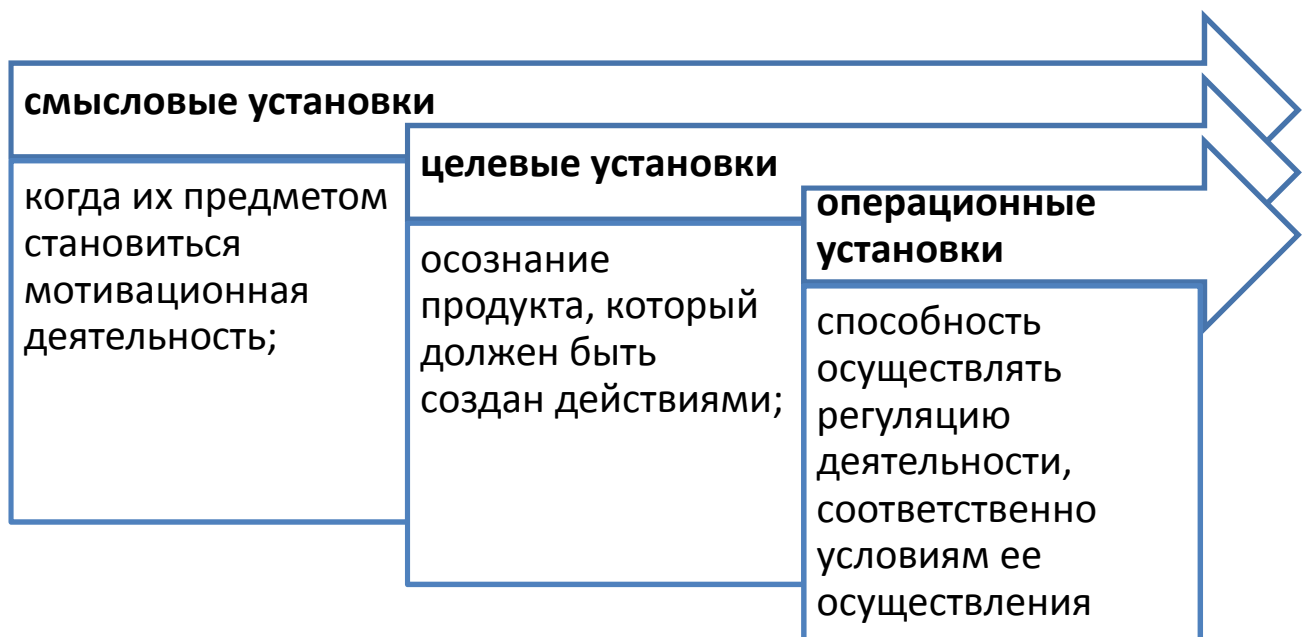
Этот вид ценностей связан с межличностными отношениями и представлением человека о роли общества и своем месте в нем. К социальным ценностям относятся следующие:

- принадлежность к определенной социальной группе;
- круг общения;
- друзья;
- коммуникативные способности;
- политические взгляды и убеждения;
- социальный статус в иерархии межличностных отношений.

### 6.3. Поведение и установки

**Установки** – понятие неоднозначное, в психологии оно используется в двух значениях:

- как определенный, заранее заданный ракурс восприятия реальности, событий, людей;
- как предрасположенность к определенному поведению или типу социальной активности [12].



**Основным условием создания актуальной установки являются:**

1. потребность,
2. ситуация,
3. процесс удовлетворения потребности или решения задачи.

#### 6.4. Функции установок



**Вопросы для самопроверки по разделу «Ценности, интересы, нормы как духовная основа личности»:**

1. Что такое "Я-концепция" и как она влияет на поведение человека?
2. Какие существуют виды ценностей и их значение для личности?
3. Как формируются и функционируют установки человека?
4. Какие функции выполняют установки в психологии?
5. Как различаются поведение и установки личности?

## 7. Психология смысла жизни и профессионального самоопределения

### 7.1. Основные концепции смысла жизни

#### Аскетизм

- ("askeo" - упражняюсь) стремление к отречению от мирских благ, умерщвлению плоти ради искупления грехов

#### Гедонизм

- ("hedone" наслаждение) понимание наслаждения как смысла и главной цели жизни

#### Утилитаризм

- ("utilitas" польза) - стремление в жизни во всем извлекать пользу

#### Эвдемонизм

- ("eudaimonia" - счастье) - понимание в качестве смысла и цели в жизни стремления к счастью

#### Прагматизм

- ("pragma" - дело) полагание, что для достижения поставленной цели оправданы все средства

#### Этика долга

- Понимание жизни как самопожертвования во имя высших целей

## 7.2. Психологические барьеры

**Барьер** это психологический феномен (представленный в форме ощущений, переживаний, образов, понятий и др.), в котором отражены свойства объекта ограничивать проявления жизнедеятельности человека, препятствовать удовлетворению его потребностей [13].

### Барьеры выполняют следующие функции:

|               |                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| стабилизации  | <ul style="list-style-type: none"><li>• (останавливают движение, придают ему статику);</li></ul>                                                                                                                     |
| коррекции     | <ul style="list-style-type: none"><li>• (столкнувшись с препятствием, движение меняет свое направление);</li></ul>                                                                                                   |
| энергетизации | <ul style="list-style-type: none"><li>• (энергия движения накапливается под влиянием удерживающего ее барьера);</li></ul>                                                                                            |
| дозирования   | <ul style="list-style-type: none"><li>• (препятствия дозируют движение, определяют его меру);</li></ul>                                                                                                              |
| мобилизации   | <ul style="list-style-type: none"><li>• (живые организмы, столкнувшись с препятствием, мобилизуют свои энергетические и другие ресурсы для преодоления препятствий);</li></ul>                                       |
| развития      | <ul style="list-style-type: none"><li>• (изменения, происходящие в организмах при повторных мобилизациях, закрепляются, что повышает функциональные возможности живой системы, придает ей новое качество);</li></ul> |
| торможения    | <ul style="list-style-type: none"><li>• (барьер замедляет движение, сдерживает активность);</li></ul>                                                                                                                |
| подавления    | <ul style="list-style-type: none"><li>• (постоянно блокируя жизнедеятельность организма, его запросы, барьер ослабляет и подрывает его функциональные возможности).</li></ul>                                        |

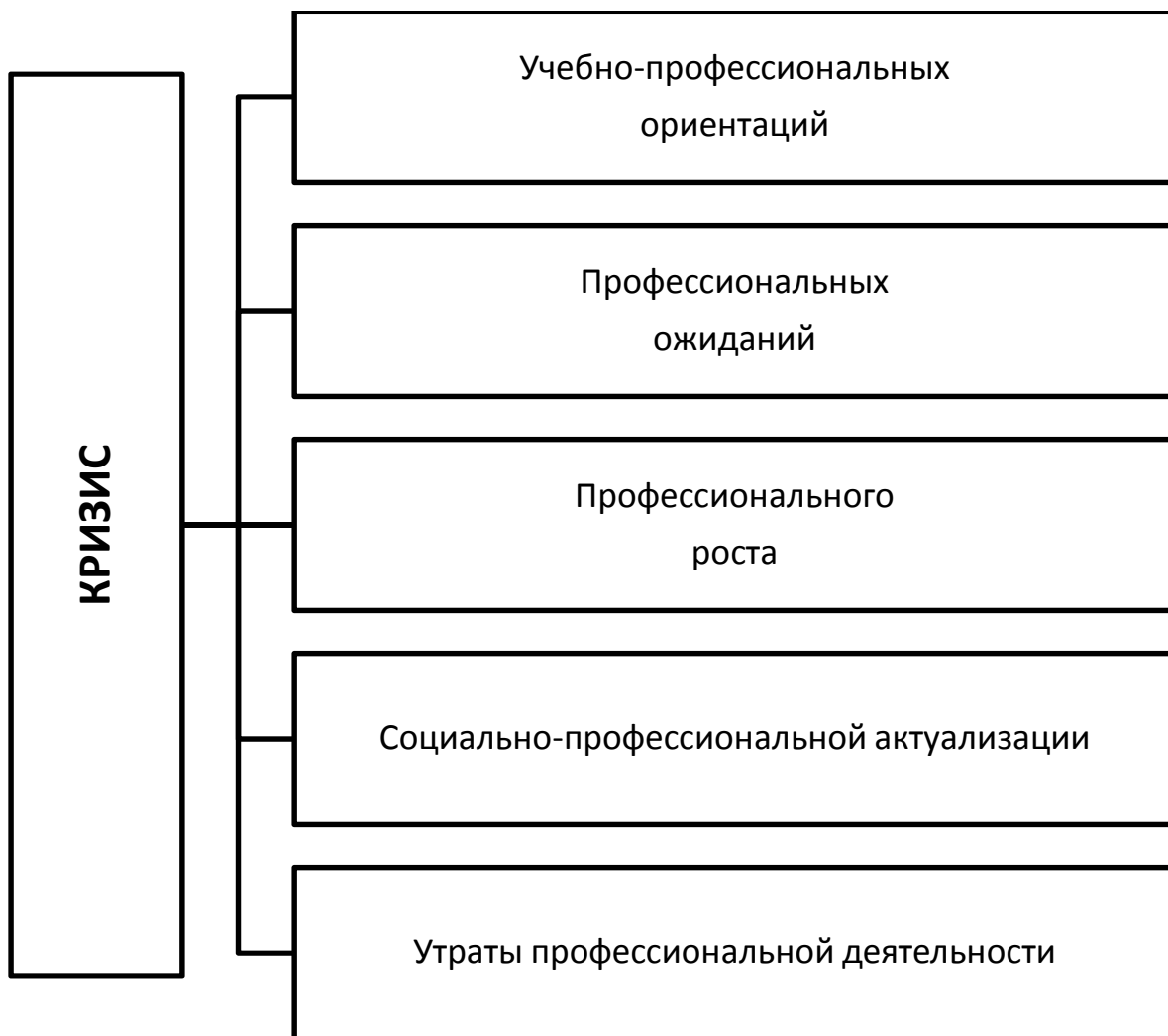
### 7.3. Процесс профессионального самоопределения



#### Виды психологических барьеров профессионального развития:

- кризисы профессионального развития личности;
- профессиональные деструкции;
- ухудшение психологического здоровья.

#### 7.4. Классификация кризисов профессионального развития



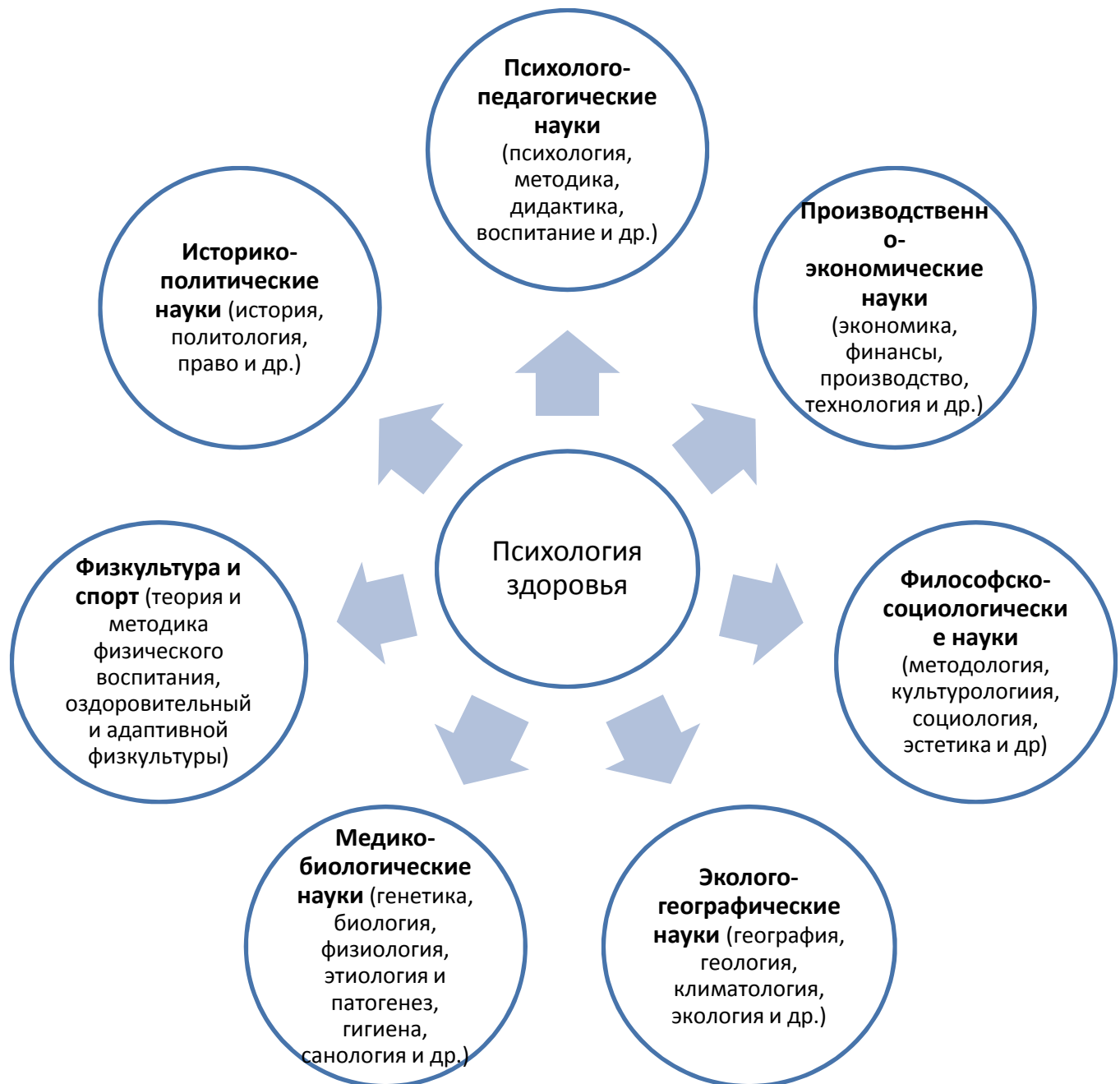
**Вопросы для самопроверки по разделу «Психология смысла жизни и профессионального самоопределения»:**

1. Какие основные концепции смысла жизни существуют?
2. Какие психологические барьеры могут возникать на пути к профессиональному самоопределению?
3. Как протекает процесс профессионального самоопределения личности?
4. Какие виды кризисов профессионального развития можно выделить?
5. Какие стратегии преодоления профессиональных кризисов существуют?

## 8. Психология здоровья

**Психология здоровья** — это наука о психологических и поведенческих процессах здоровья, болезни и здравоохранения. Она занимается изучением того, как психологические, поведенческие и культурные факторы влияют на физическое состояние здоровья или болезни [14].

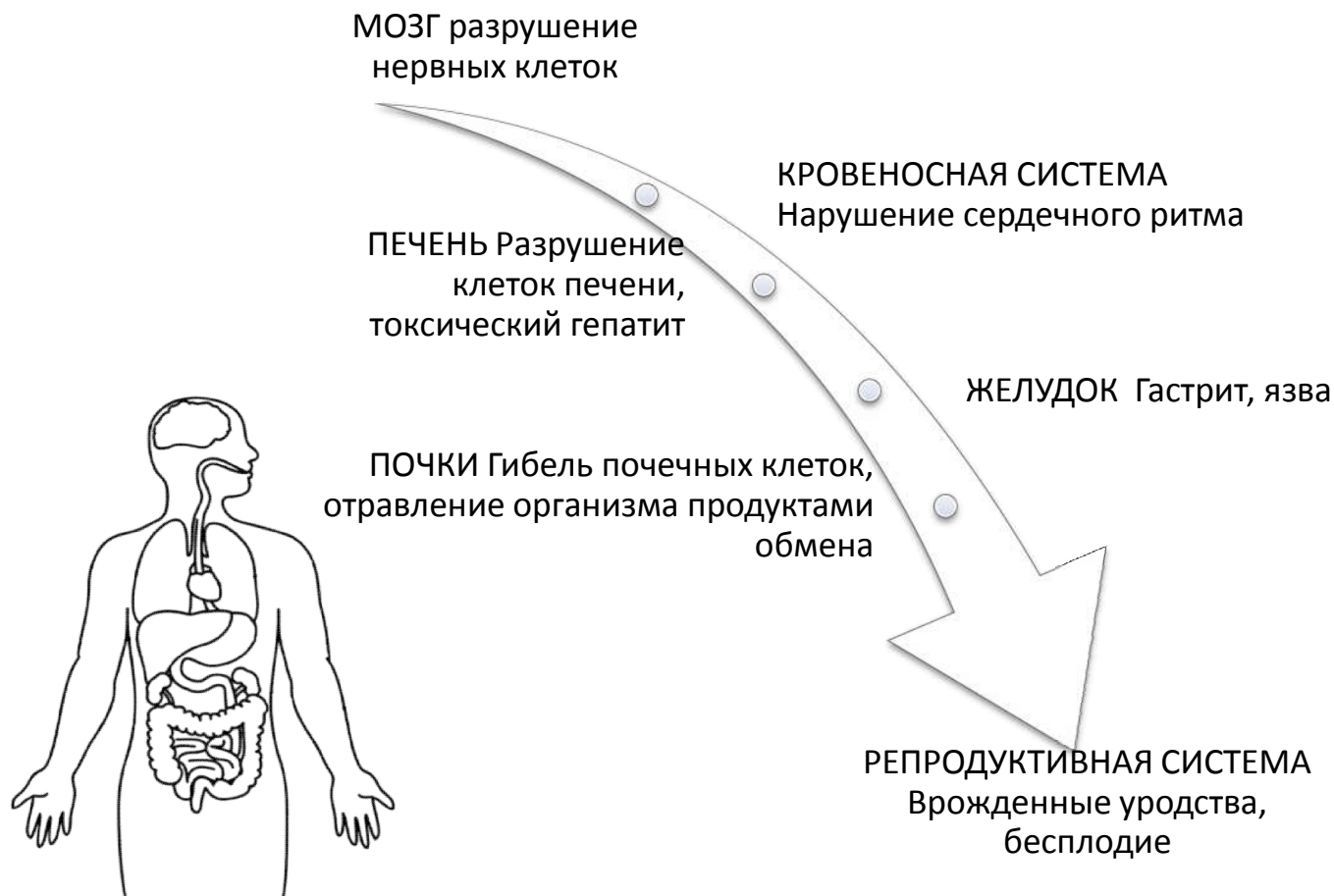
### 8.1. Психология здоровья человека как современная теоретическая и прикладная дисциплина



## 8.2. Факторы, влияющие на здоровье



### 8.3. Процесс влияния наркотических веществ на организм



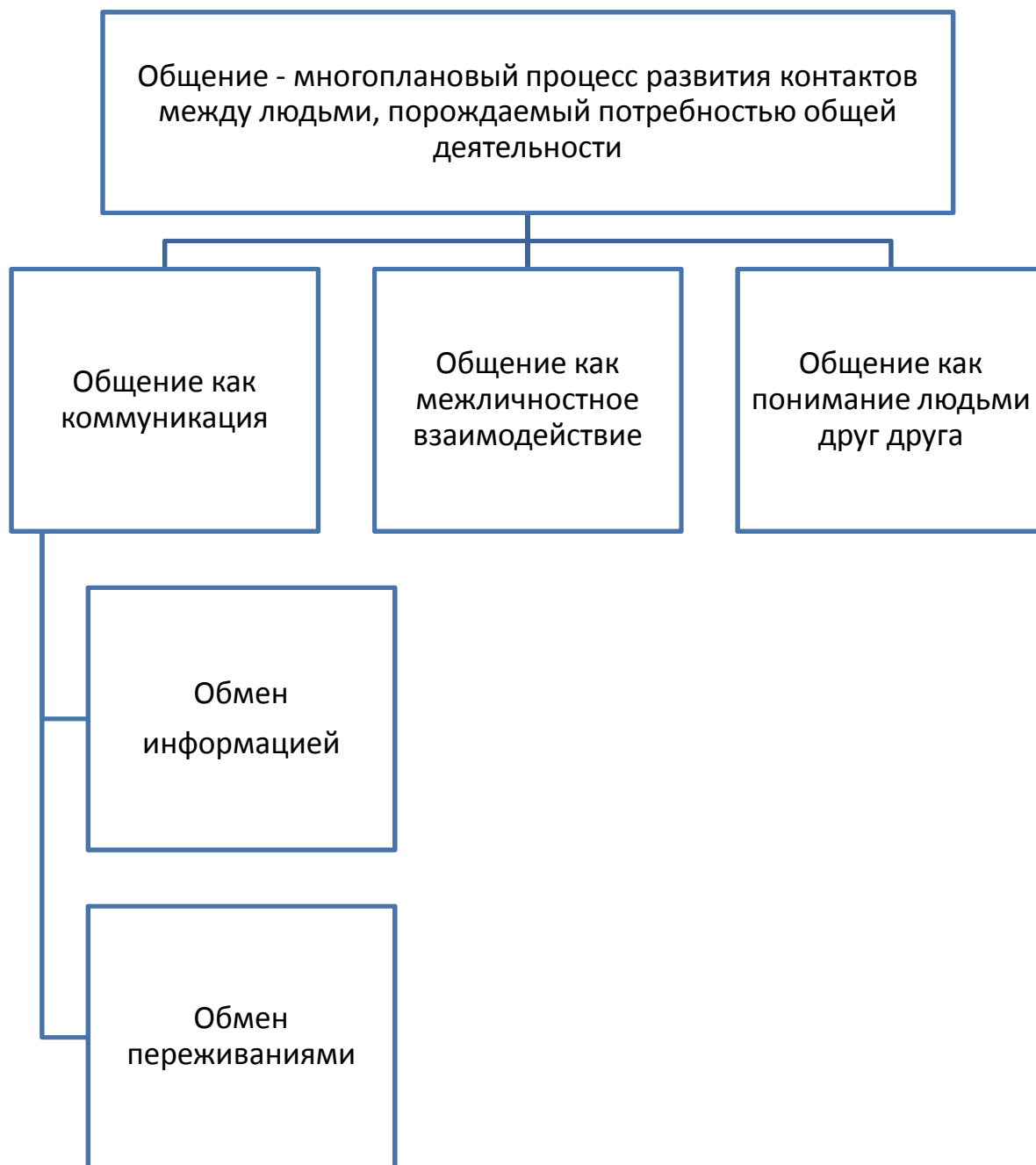
#### Вопросы для самопроверки по разделу «Психология здоровья»:

1. Как определяется психология здоровья человека?
2. Какие факторы влияют на здоровье личности?
3. Как наркотические вещества влияют на организм человека?
4. Какие методы психологической помощи могут быть использованы для поддержания здоровья?
5. Как психическое здоровье связано с общим благополучием личности?

## 9. Общение личности и групп

### 9.1. Процесс общения

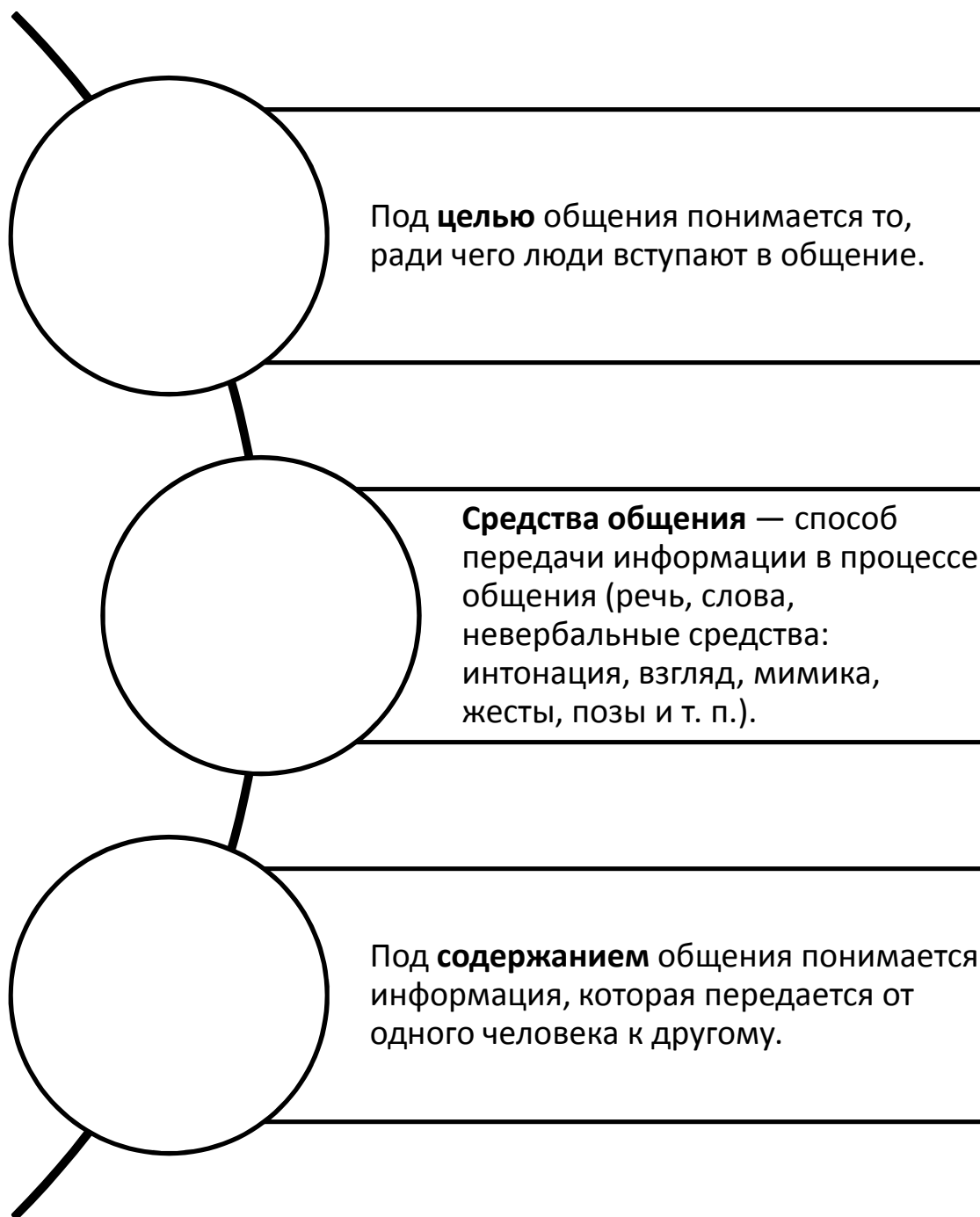
**Общение** — процесс взаимодействия людей, социальных групп, общностей, в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности [15].



## 9.2. Стороны общения



### 9.3. В общении можно выделить цель, средства, содержание.



### **Виды общения**

1.«Контакт масок» - формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника. Используются привычные маски (вежливости, строгости, участливости), набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику.

---

2. Примитивное общение – когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает – оттолкнут, порой используя агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого.

---

3. Формально-ролевое общение, когда регламентированы и содержание, и средства общения. Вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли

---

4. Деловое общение – когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

---

5. Духовное общение – межличностное общение (доверительно-неформальное) друзей, когда можно затронуть любую тему и необязательно прибегать к помощи слов.

---

6. Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя различные приемы (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника.

---

7. Светское общение. 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 на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникации

---

#### 9.4. Виды общения

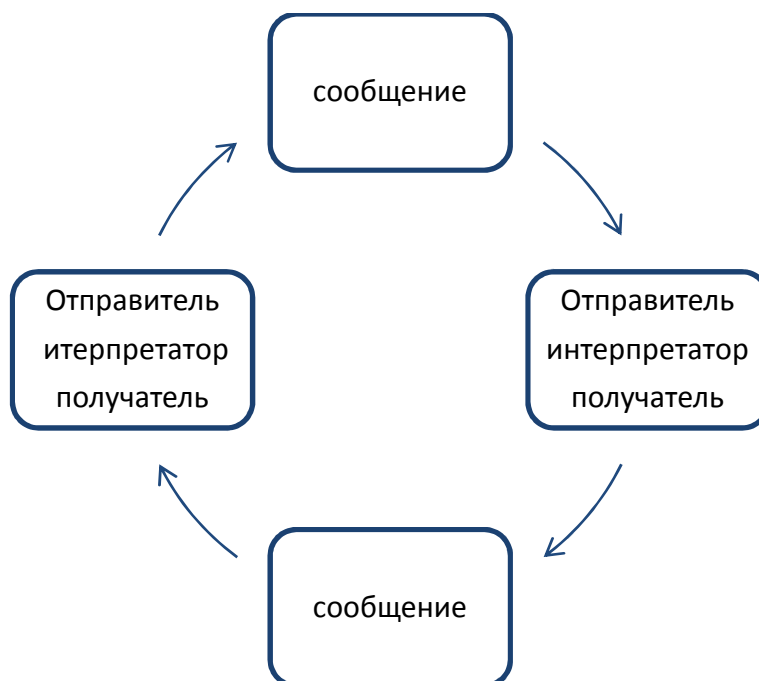


## 9.5. Модели общения

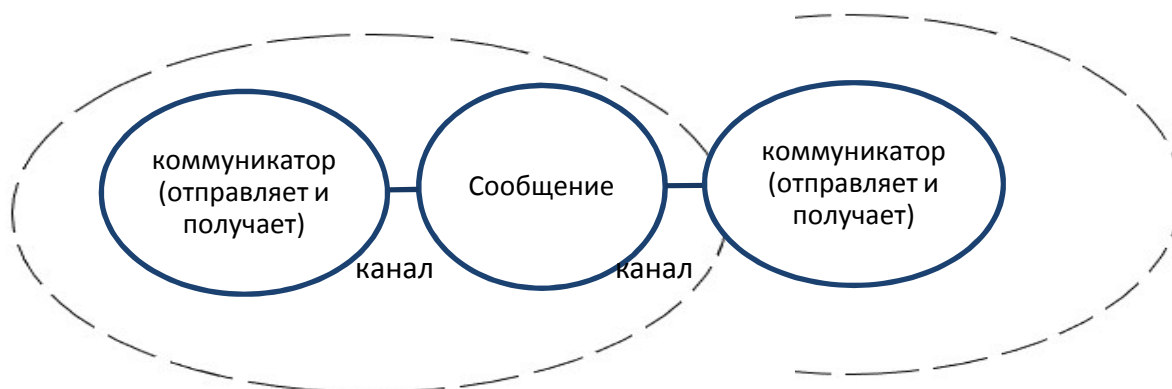
Линейная модель Г. Лассуэлла



Интерактивная модель коммуникации



Трансакционная модель коммуникации



## 9.6. Стили общения

### Ритуальный стиль

- Этот стиль обычно задается культурой, в которой живет человек. Ритуальным, например, может быть стиль приветствий и вопросов, задаваемых при встрече, и ответов.

### Императивный стиль

- Это авторитарная, директивная форма взаимодействия. Цель императивного стиля – достижение контроля над поведением другого, над его установками или принуждение к определенным действиям и решениям

### Манипулятивный стиль

- Если цель императивного общения никак не завуалирована, то при использовании манипулятивного стиля влияние на собеседника осуществляется скрытно

### Гуманистический стиль

- К этому стилю относятся все разновидности диалогического общения: это равноправное взаимодействие, цель которого – взаимное познание, самопознание. Гуманистический стиль общения лишен императива и позволяет достичь глубокого взаимопонимания.

## Вопросы для самопроверки по разделу «Общение личности и групп»:

1. Каков процесс общения и его основные этапы?
2. Какие стороны общения выделяют в психологии?
3. Какие цели, средства и содержание общения существуют?
4. Какие виды общения и их особенности существуют?
5. Каковы основные модели общения?

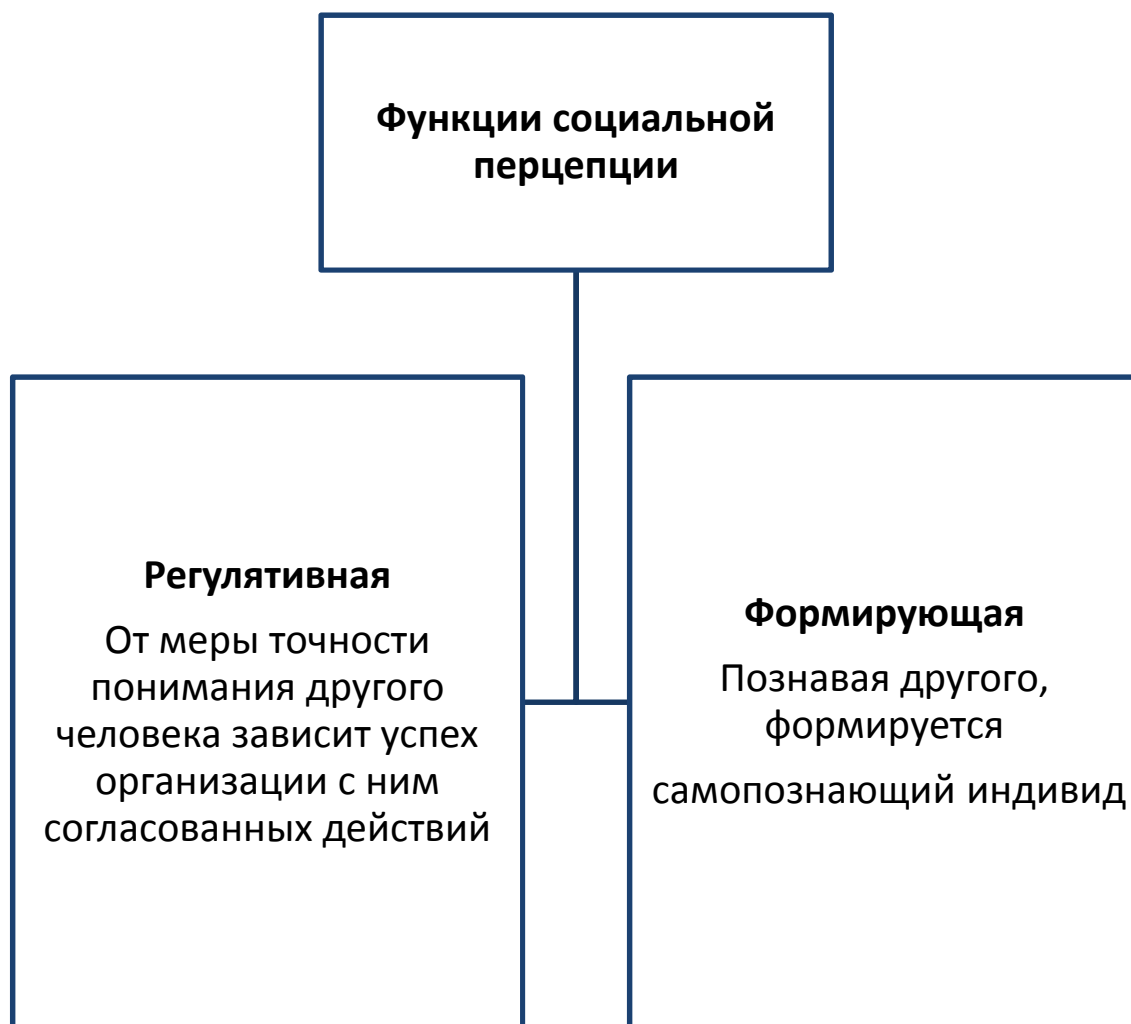
## 10. Перцептивная сторона общения

### 10.1. Перцептивная сторона общения, социальная перцепция

**Перцептивная сторона общения** (от латинского «perceptio» – восприятие) – процесс, проявляющийся при взаимодействии людей на основании естественного общения и проходящий в форме понимания и восприятия человека человеком.

**Восприятие** собеседника может совершаться через представление его установок, целей, взглядов и мотивов.

**Социальная перцепция** — это восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов, прежде всего самих себя, других людей, социальных групп [16].



## 10.2. Эффекты восприятия людьми друг друга

### Эффект «первичности» (или «порядка»)

- состоит в том, что при противоречивых после первой встречи данных об этом человеке, информация, которая была получена раньше, воспринимается как более значимая и оказывает большее влияние на общее впечатление о человеке. Эффект срабатывает в случае восприятия незнакомого человека

### Эффект края

- заключается в том, что крайние объекты восприятия запоминаются лучше, чем те, которые находятся в середине.

### Эффект новизны

- заключается в том, что последняя, то есть более новая информация, оказывается более значимой, действует в ситуациях восприятия знакомого человека.

### Эффект ореола

- – формирование специфической установки на наблюдаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке накладывается на тот образ, который был создан заранее. Ранее существовавший образ выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия

### Эффект первого впечатления

- – стойкая оценка человека или черт его характера по первому впечатлению, когда последующие мнения о человеке, противоречащие созданному образу, не соответствуют действительности.

### Эффект проекции –

- когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки.

### Эффект средней ошибки

- – это тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего.

### Эффект Барнума

- – восприятие людьми описания или общих оценок своей личности как истинные, если они преподносятся в научном, магическом или ритуальном контексте.

### Эффект бумеранга

- состоит в том, что информация, преподносимая аудитории или отдельным лицам вызывает результат, обратный ожидаемому.

### 10.3. Механизмы взаимопонимания



**Вопросы для самопроверки по разделу «Перцептивная сторона общения»:**

1. Что такое перцептивная сторона общения и как она проявляется?
2. Какие механизмы взаимопонимания существуют в социальной перцепции?
3. Какие эффекты восприятия людьми друг друга можно выделить?
4. Как влияют установки и цели собеседника на процесс восприятия?
5. Как перцептивные навыки могут улучшить качество общения?

## 11. Интерактивная сторона общения

### 11.1. Виды, механизмы и способы психологического воздействия

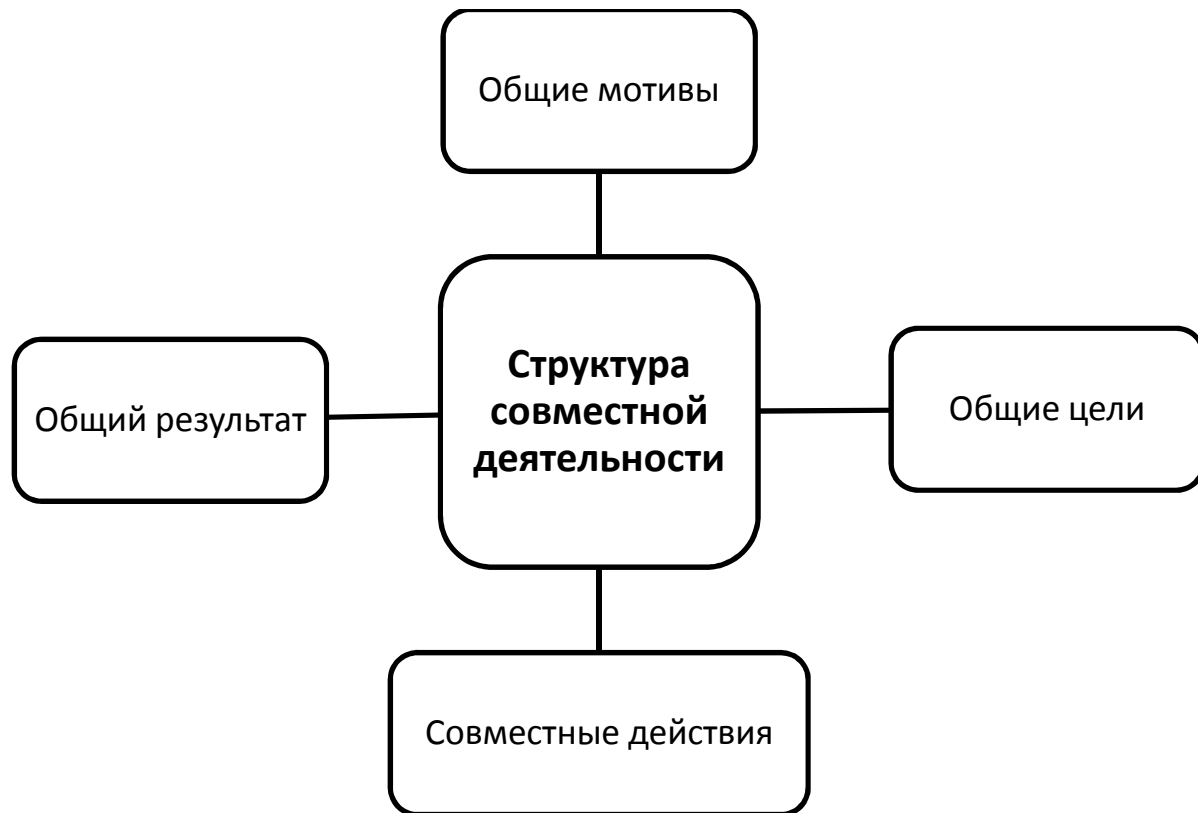
Под психологическим воздействием понимается «воздействие одного индивида на психику другого индивида (группы), которое в своей произвольной форме исходит из определенного мотива и преследует цель изменения или укрепления взглядов, мнений, отношений, установок и других психологических явлений» [17].

| ВИДЫ                          | МЕТОДЫ     | СПОСОБЫ ПРИЕМЫ                 | ФОРМЫ                               |
|-------------------------------|------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| Информационно-психологическое | Убеждение  | Демонстрация                   | Информирование                      |
| Психогенное                   | Внушение   | Дезинформирование              | Пример                              |
| Психоаналитическое            | Заражение  | Манипуляция                    | Поощрение                           |
| Нейро-лингвистическое         | Подражание | Распространение слухов и мифов | Принуждение                         |
| Психотронное                  | Гипноз     | Устрашение                     | Воздействие техническими средствами |
| Психотропное                  |            |                                |                                     |

## 11.2. Структура совместной деятельности

**Интерактивная сторона общения чаще всего проявляется при организации совместной деятельности** людей и раскрывается в характеристиках тех человеческих действий, которые и выступают частью взаимодействий

**Взаимодействие можно интерпретировать как организацию совместной деятельности [18].**

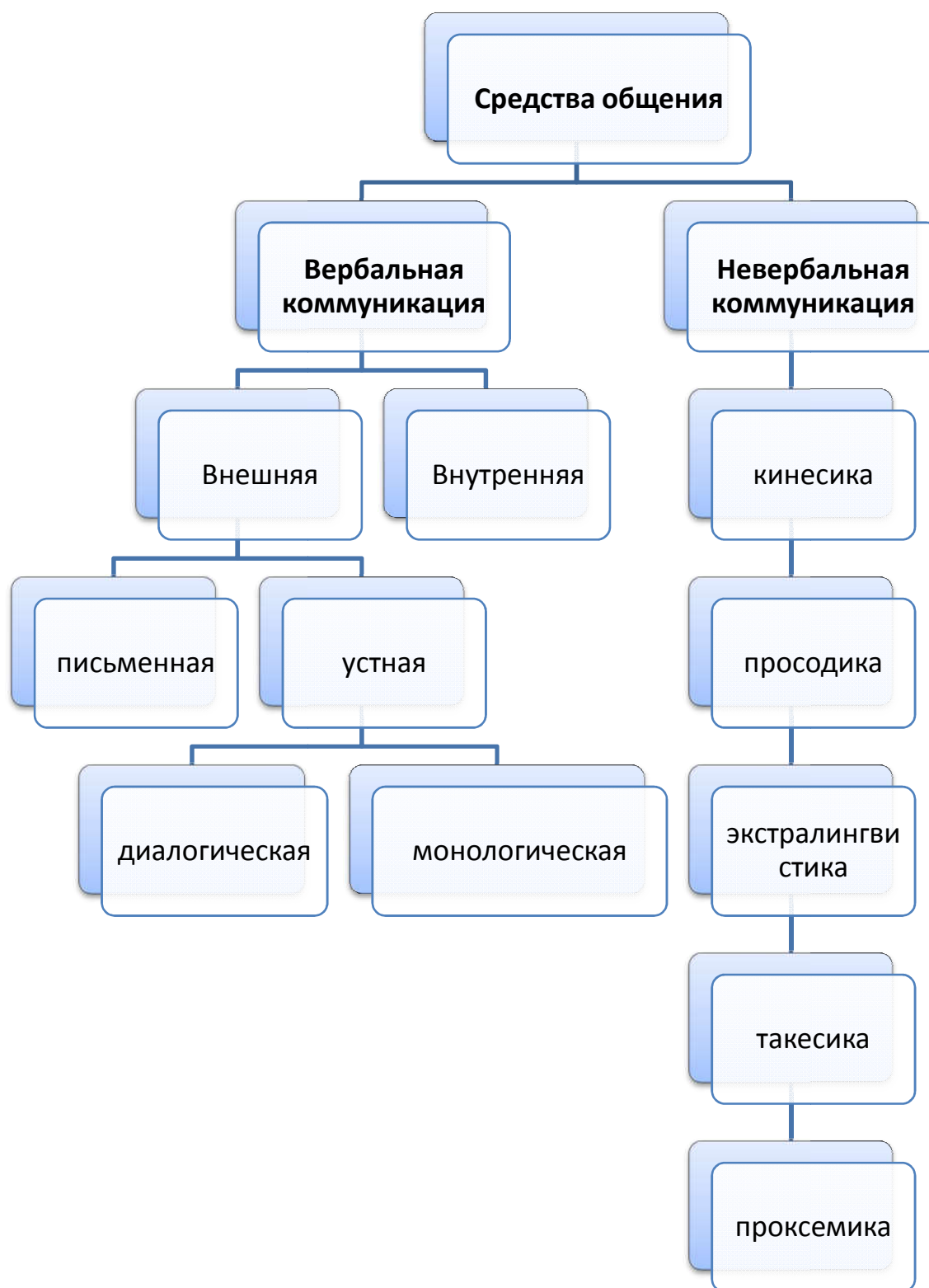


**Вопросы для самопроверки по разделу «Интерактивная сторона общения»:**

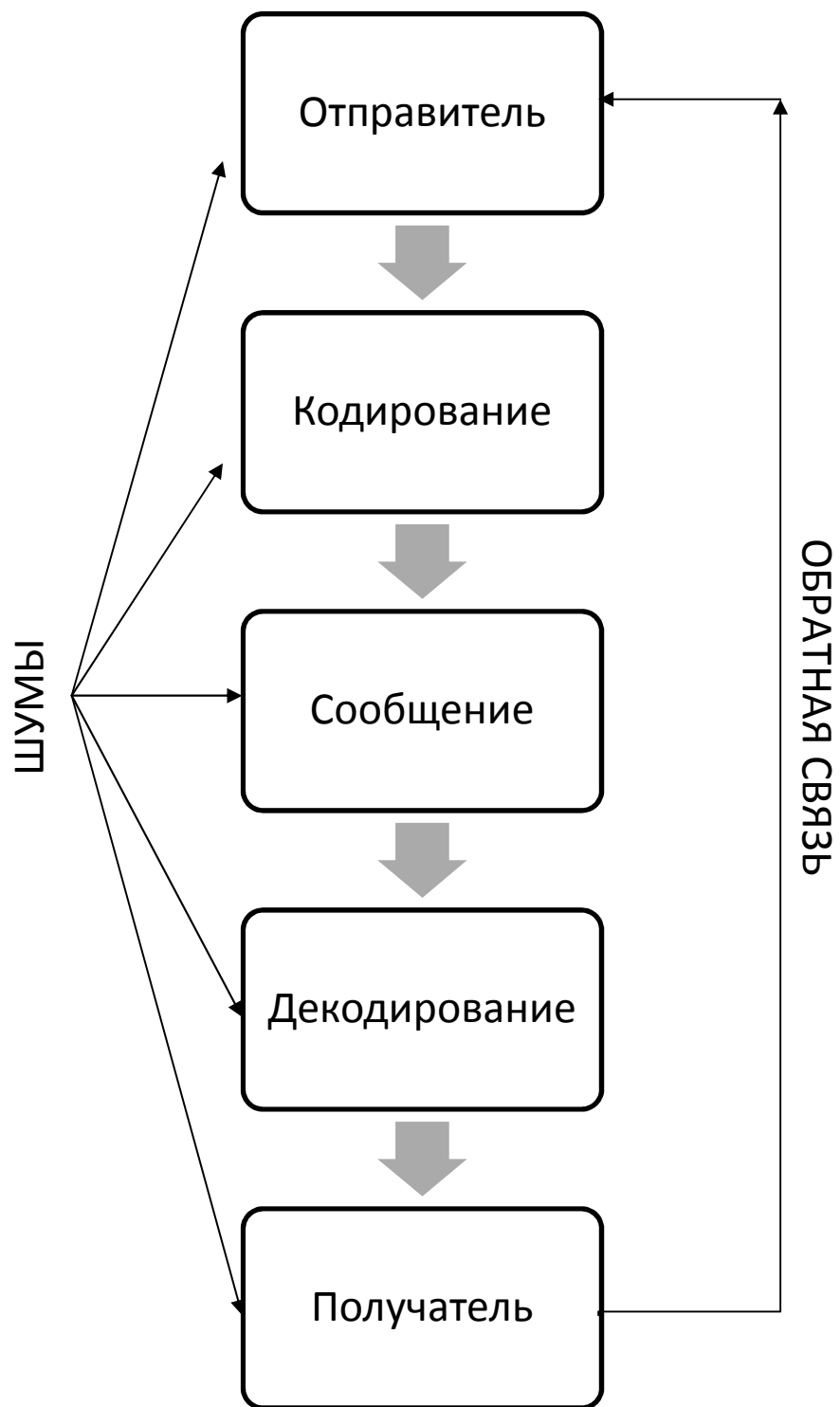
1. В чем заключается структура совместной деятельности в интерактивной стороне общения?
2. Какие виды и механизмы психологического воздействия существуют?
3. Какова роль взаимодействия в организации совместной деятельности?
4. Какие основные стратегии взаимодействия можно использовать в общении?

## 12. Коммуникативная сторона общения

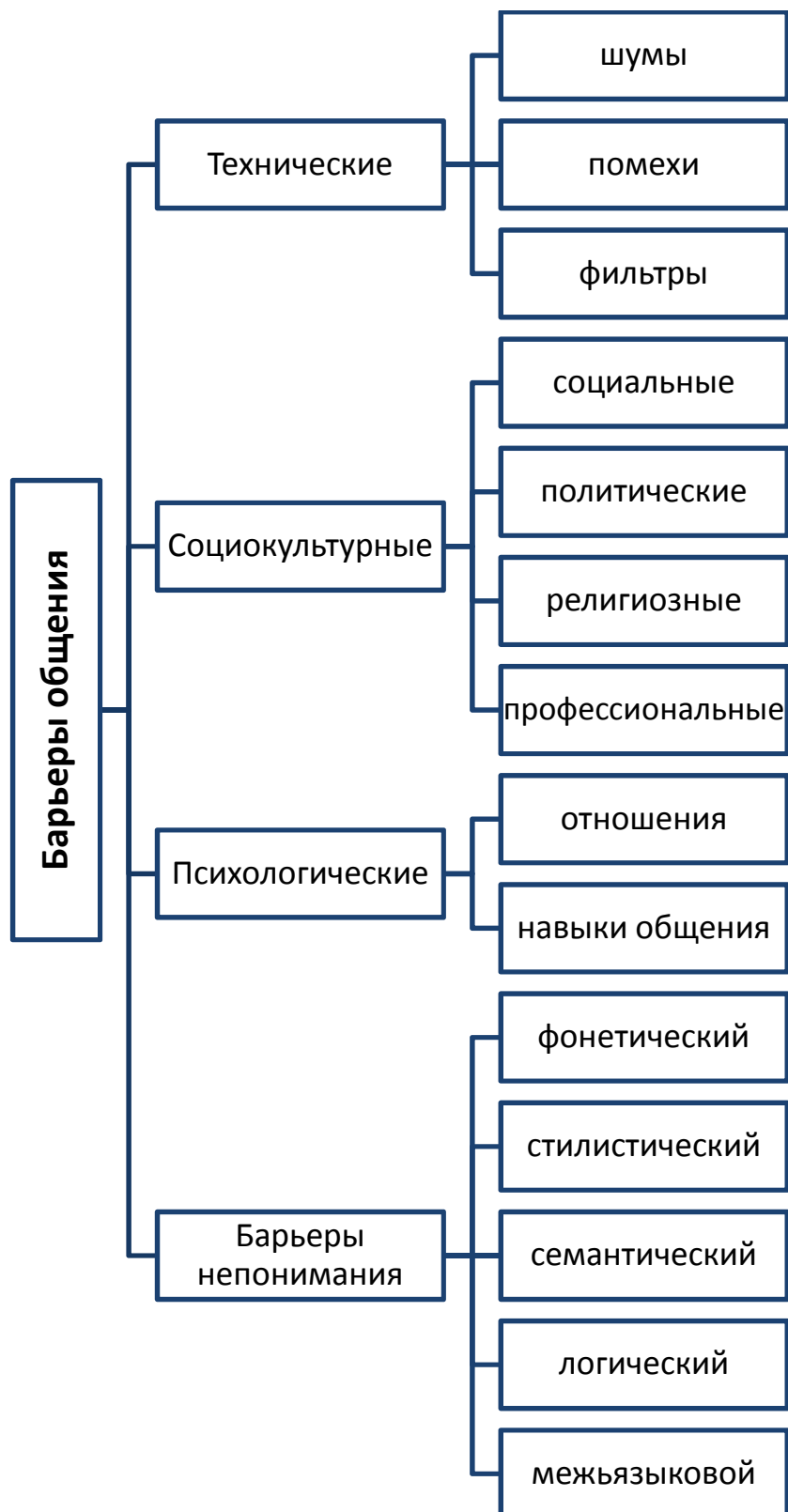
### 12.1. Средства общения



## 12.2. Элементы и этапы коммуникационного процесса



### 12.3. Коммуникативные барьеры



**Вопросы для самопроверки по разделу «Коммуникативная сторона общения»:**

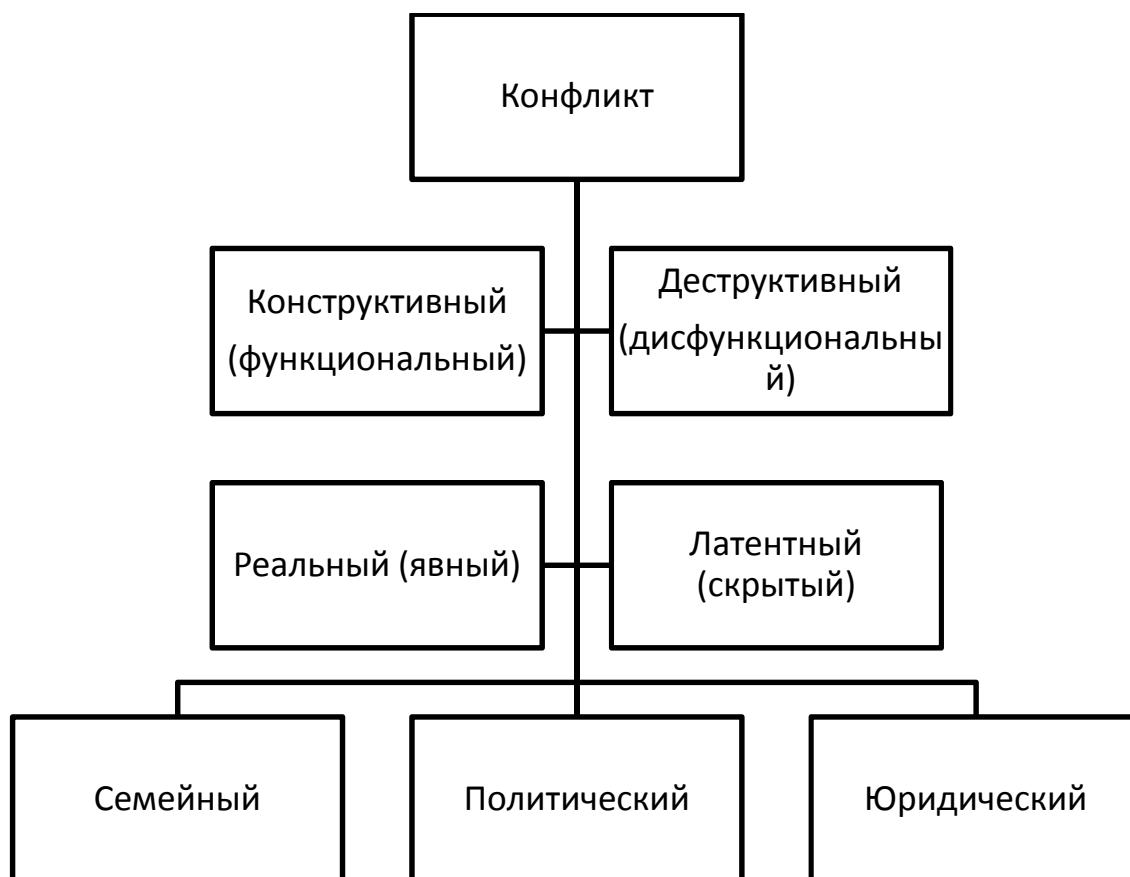
1. Какие средства общения и их функции можно выделить?
2. Какие элементы и этапы включает коммуникационный процесс?
3. Что такое коммуникативные барьеры и как их преодолевать?
4. Как влияет обратная связь на эффективность коммуникации?
5. Какие техники могут улучшить коммуникативные навыки?

## 13. Понятие и структура социально-психологического конфликта

### 13.1. Виды конфликтов

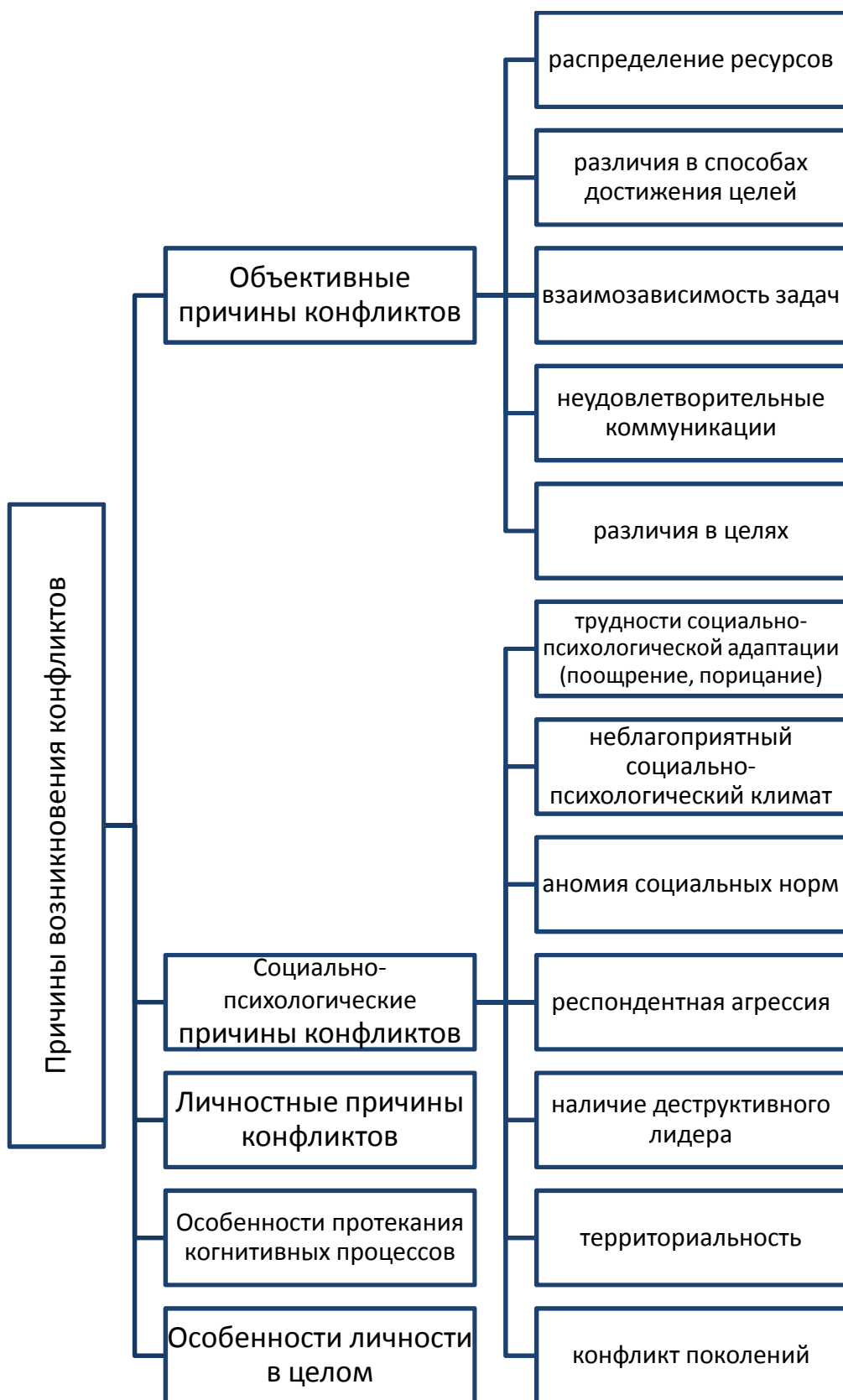
**Конфликт** (от лат. conflictus — столкновение) определяется в психологии как отсутствие согласия между двумя или более сторонами.

В случае межличностного конфликта под сторонами понимаются лица или группы, а в случае внутриличностного — установки, ценности, идеи одного субъекта [19].



| Социокультурный:     |
|----------------------|
| - конфликт интересов |
| - конфликт ценностей |
| - конфликт стилей    |
| - конфликт ролей     |
| - конфликт мнений    |

### 13.2. Причины возникновения конфликтов



### 13.3. Характеристики конфликта

#### По причинам

- Психологические причины
- Социальные причины

#### По характеру

- открытый
- скрытый

#### По месту и охвату различных областей социальной пирамиды

- горизонтальные
- вертикальные

#### по способам и средствам разрешения

- мирные
- вооруженные

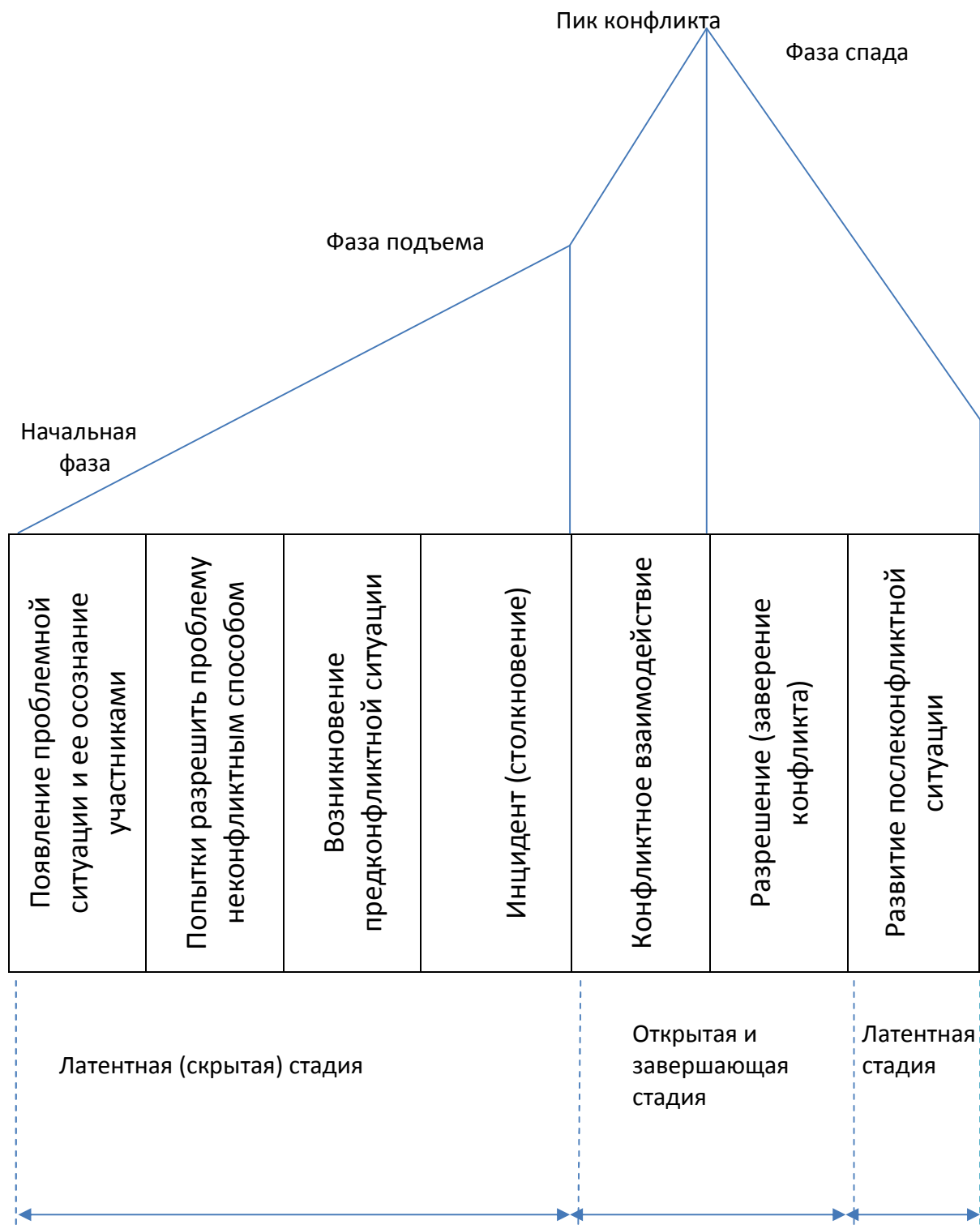
#### по движущим силам

- ценности
- нормы
- интересы индивидов и социальных групп

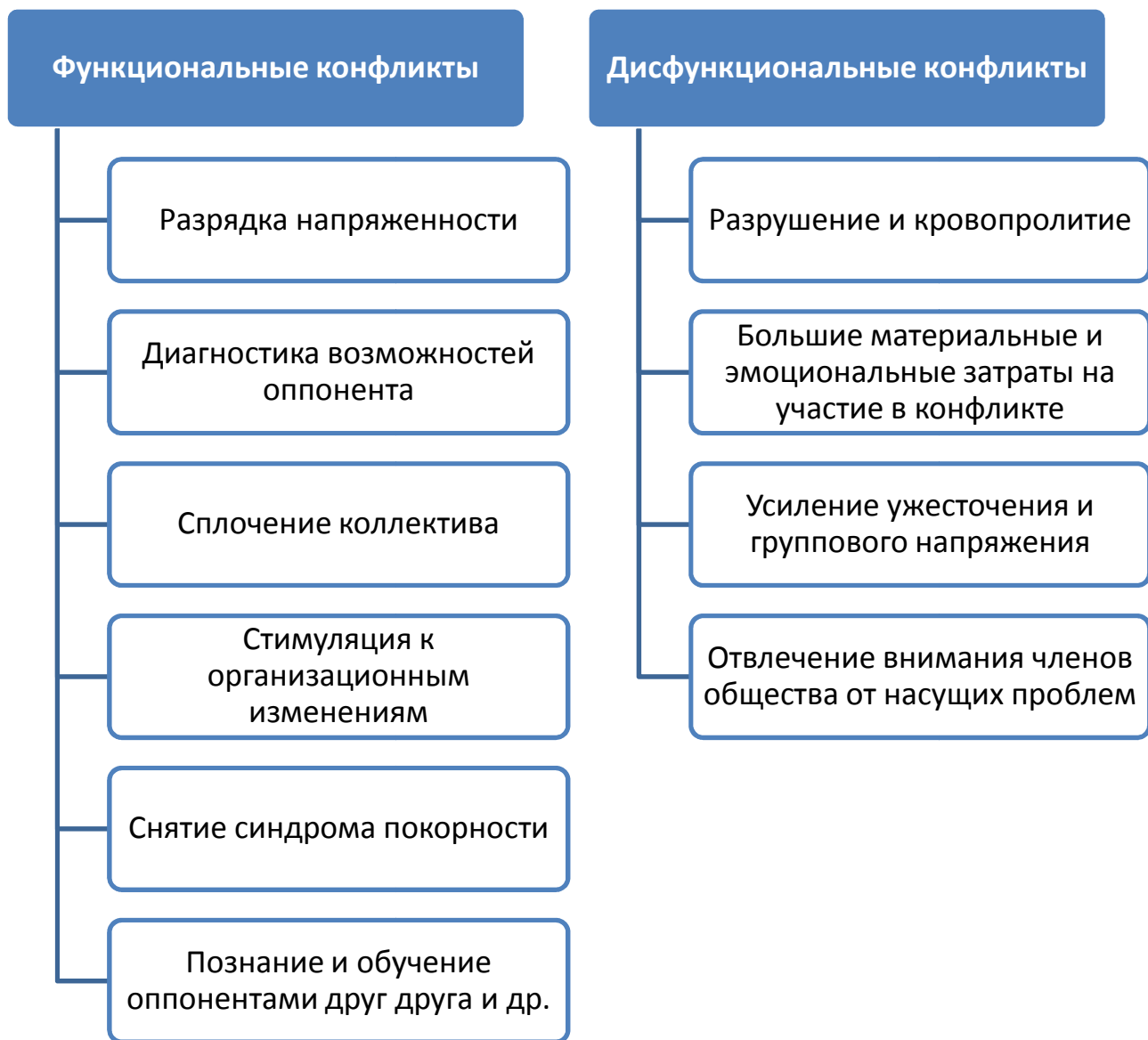
#### по длительности

#### по напряженности

### 13.4. Структура конфликта



### 13.5. Последствия конфликта



**Вопросы для самопроверки по разделу «Понятие и структура социально-психологического конфликта»:**

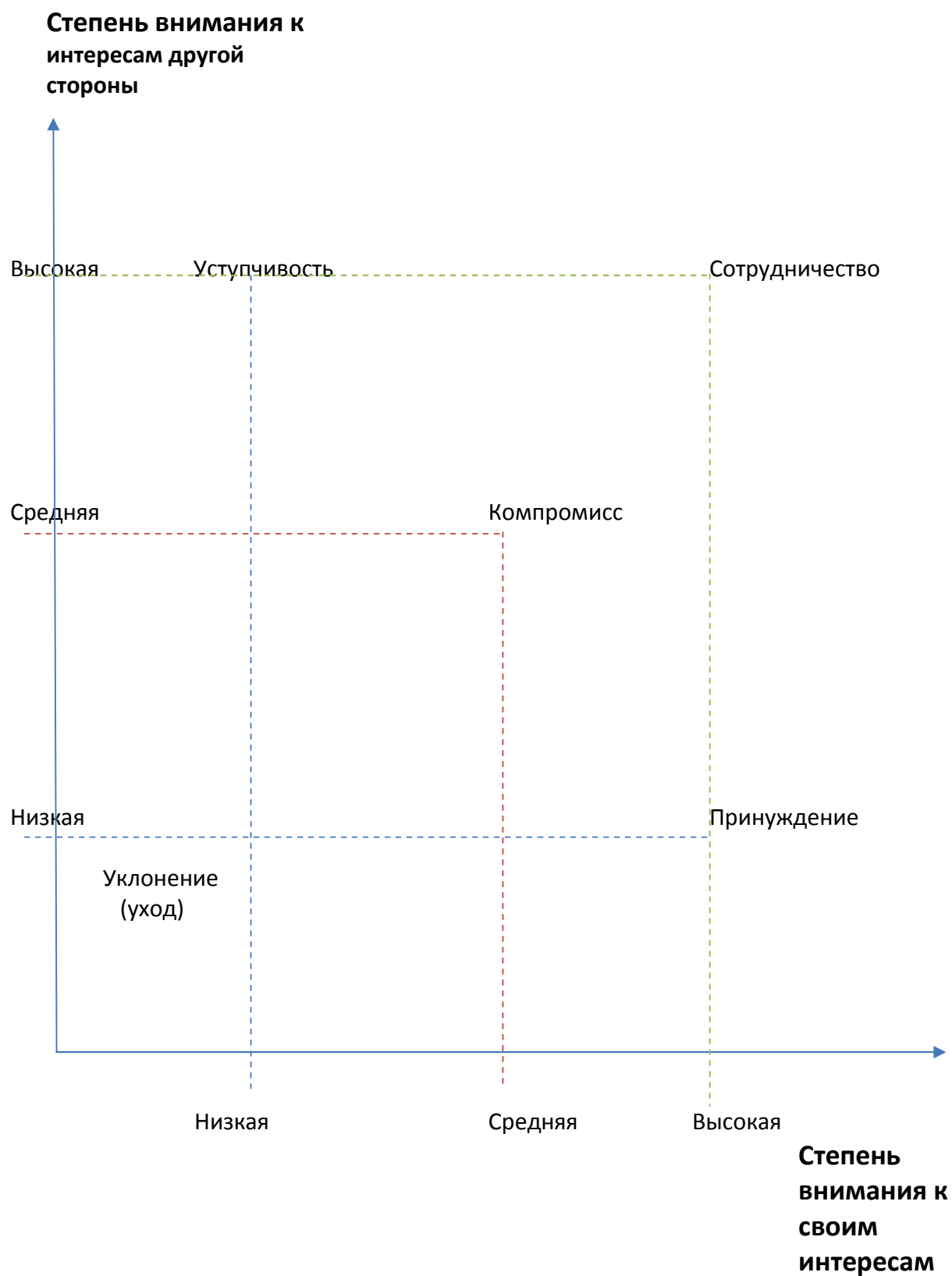
1. Какие виды конфликтов существуют и как они классифицируются?
2. Какие причины могут привести к возникновению конфликта?
3. Какова структура конфликта и его основные стадии?
4. Какие характеристики конфликтов можно выделить?
5. Каковы последствия конфликтов и способы их разрешения?

## 14. Модели поведения личности в конфликте

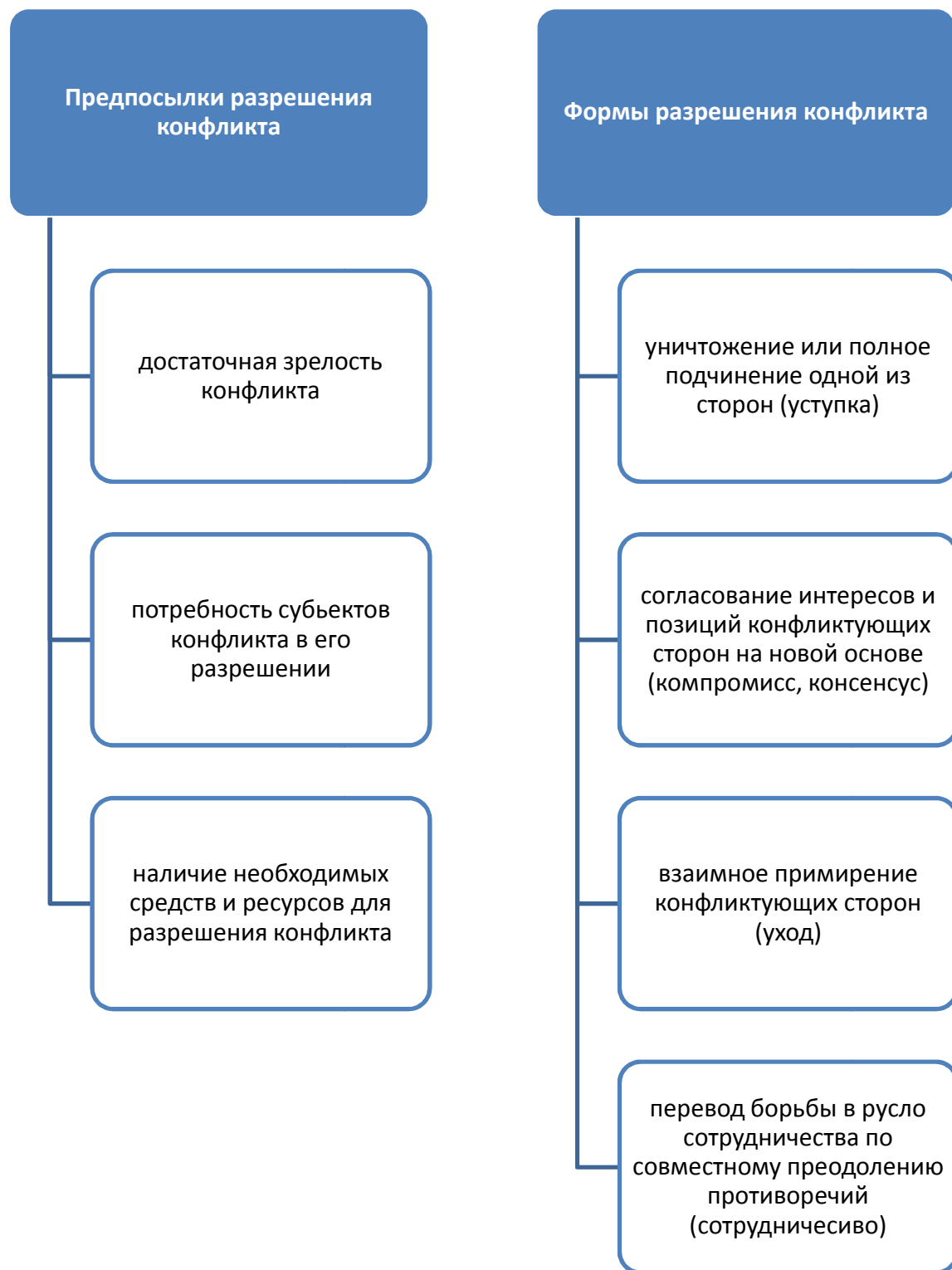
### 14.1. Управление конфликта



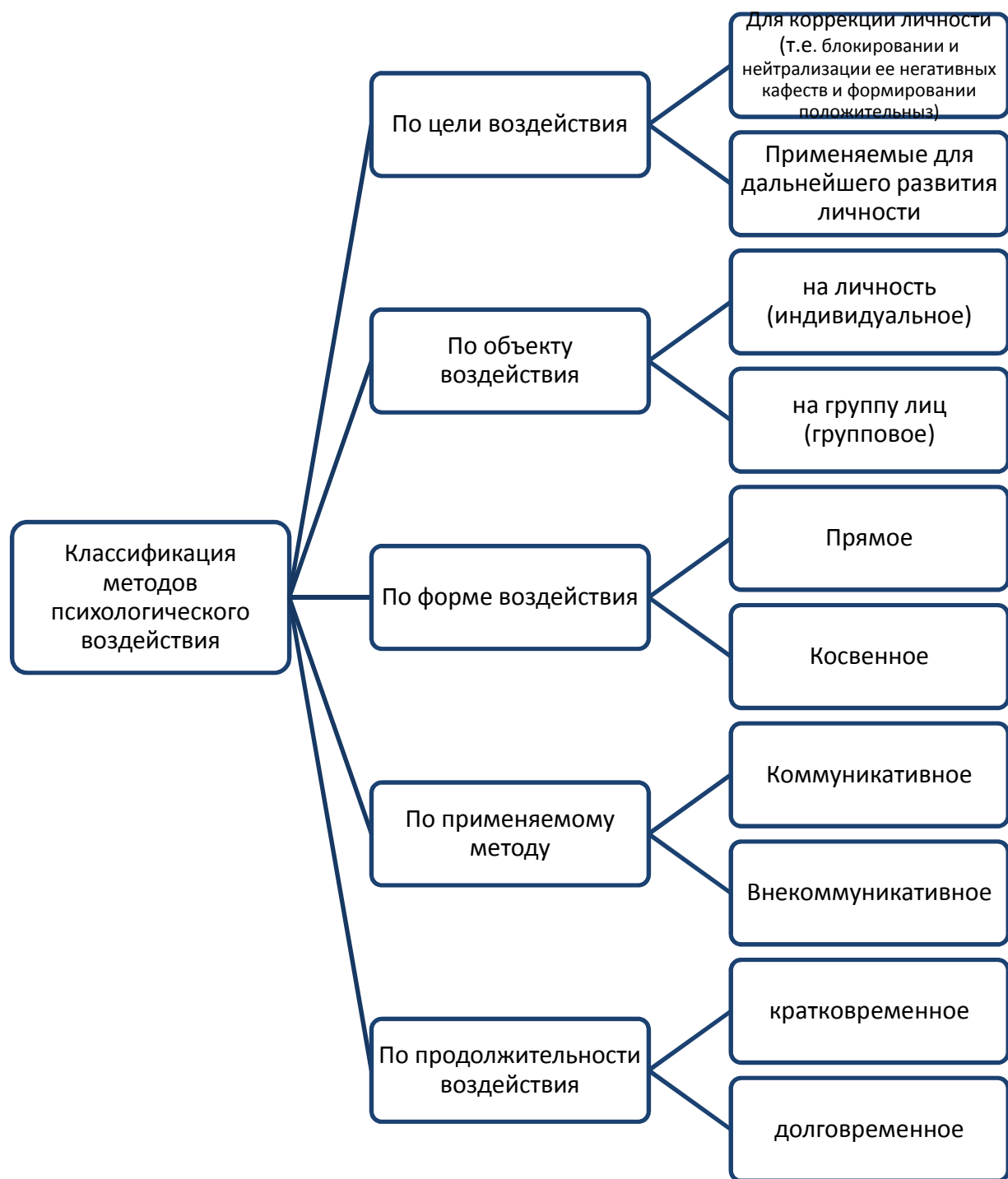
## 14.2. Стратегии поведения в конфликте



### 14.3. Предпосылки, формы и способы разрешения конфликта



#### 14.4. Психологическое воздействие



### 14.5. Технологии манипуляции

Под **манипуляцией** понимают преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решения или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

Технологии манипуляции – это те методы воздействия на человека, с помощью которых у человека вызываются состояния, которые выгодны манипулятору [19].

#### Основные составляющие манипулятивного воздействия:



**Вопросы для самопроверки по разделу «Модели поведения личности в конфликте»:**

1. Какие стратегии поведения в конфликте существуют?
2. Какие предпосылки и формы разрешения конфликтов можно выделить?
3. Как технологии манипуляции влияют на поведение в конфликте?
4. Какие методы психологического воздействия используются в конфликтах?
5. Как эффективно управлять конфликтами и минимизировать их последствия?

## 15. Техники и приемы эффективной коммуникации

### 15.1. Переговоры, основные элементы

**Переговоры** являются такой моделью организации конфликтов и разногласий, которая предполагает "прямое" согласование интересов конфликтующих сторон через открытые обсуждения участниками своих позиций. Переговоры – наиболее универсальная модель разрешения конфликта, некий организованный процесс, ведущий к соглашению [20].



## 15.2. Основы эффективной коммуникации

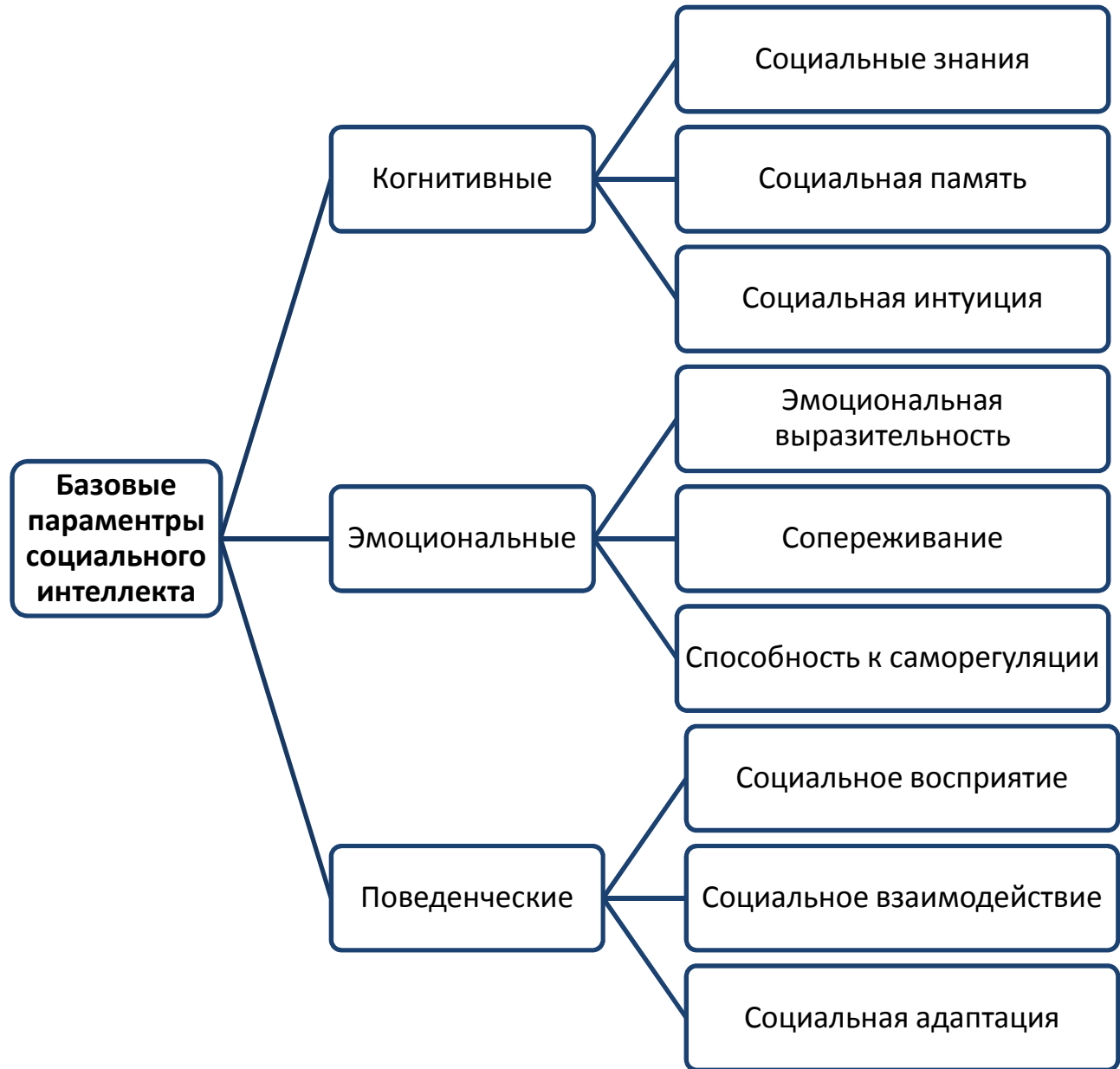
**Эффективность коммуникаций** — это степень соотнесения изначально поставленной цели конечному результату акта коммуникации.

Несколько расширяя данное определение, можно отметить, что эффективность коммуникации представляет собой также отношение результата, полученного от организации коммуникативной деятельности и затратами на его получение [20].

Для того чтобы коммуникация считалась эффективной, должны соблюдаться определенные условия:



### 15.3. Социальный интеллект



**Вопросы для самопроверки по разделу «Техники и приемы эффективной коммуникации»:**

1. Какие основные элементы переговоров можно выделить?
2. Каковы основы эффективной коммуникации и ее условия?
3. Какие техники могут улучшить результативность переговоров?
4. Как социальный интеллект влияет на коммуникационные процессы?
5. Какие методы можно использовать для достижения согласия в процессе общения?

## Литература

1. Годфруа Ж. "Что такое психология". Том 1. – М.: Мир, 2005 – 496 с.
2. Джакупов С.М. "Введение в общую психологию". – А.: Қазақ университеті, 2014
3. Маклаков А.Г. "Общая психология". Учебник для вузов. Москва: Юрайт, 2018.
4. Ильин Е. Эмоции и чувства. — 2-е, переработанное. — Питер, 2013 – 784 с.
5. Даниел Гоулман. "Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ". Изд-во Манн, Иванов и Фербер: 2018. -560 с.
6. Выготский Л.С. "Проблема воли и ее развитие в детском возрасте" // Собр. соч. в 6 томах. Том 2. М.: Педагогика, 1982. – 465 с.
7. Шмидбауэр В. "Вытеснение и другие защитные механизмы" // Энциклопедия глубинной психологии. Том 1. - М.: ЗАО МГ Менеджмент, 1998. -295 с.
8. Майерс Д. "Психология" / пер. с англ. И.А. Карпиков, В.А. Старовойтова. – 4-е изд. - Минск: "Попурри", 2009. – 848 с.
9. "Психология индивидуальных различий" / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: АСТ: Астрель, 2008. – 720 с.
10. Солсо Р.Л. "Когнитивная психология". – пер. с англ. –М. "Тривола", М. "Либерия". 2002. – 600 с.
- 11.Ильин Е.П. "Психология творчества, креативности, одаренности". – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
- 12.Ефимова Н.С. "Социальная психология". – Москва: Юрайт, 2017.
- 13.Гарнер А., Пиз А. "Язык разговора". Издательство: "Эксмо-Пресс" 2006 года – 224 с.
- 14.Щербатых Ю.В. «Психология стресса и методы коррекции» – Санкт-Петербург: Питер, 2022 – 448 с.
- 15.Ильин Е.П. "Психология общения и межличностных отношений". - СПб.: Питер, 2009. - 576 с. ил. - (Серия "Мастера психологии").
16. Арбузова Е. Н., Анисимов А. И., Шатрова О. В. "Практикум по психологии общения". 2008 – 272 с.
- 17.Виноградова, С. М. "Психология массовой коммуникации": учебник / С. М. Виноградова, Г. С. Мельник. – Москва: Юрайт, 2014. – 512 с.
- 18.Наумов В.В. Гридасов М.А. "Психология карьерного роста". Изд-во МСШ: 2009- 320 с.
- 19.Анцупов А.Я, Шипилов А.И. – "Конфликтология".- Москва: Юрайт, 2017.
- 20.Гришина Н.В. "Психология конфликта". СПб.: Питер, 2008. — 464 с. ил. — (Серия "Мастера психологии").

## **Психология: Учебное пособие в таблицах**

Подписано в печать 20.06.2024 г.  
Формат 60\*84/8 Объем 4,5 п.л.  
Тираж 50 экз. Заказ № 26

Отпечатано в Академии Гражданской защиты им.М.Габдуллина Министерства по  
чрезвычайным ситуациям Республики Казахстан  
(020000, Республика Казахстан, Акмолинская область,  
город Кокшетау, улица Акана-сери, 136)