**I. Индивидуально-типологические особенности личности. Темперамент как интегральная характеристика личности. Теории темперамента. Классификация типов темперамента и их психологические особенности. Соотношение возрастных, личностных и профессиональных особенностей и свойств темперамента.**

На вопрос, что такое личность, психологи отвечают по-разному, и в разнообразии их ответов и в расхождении мнения на этот счет проявляется сложность самого феномена личности. Каждое из определений личности, имеющихся в литературе, заслуживает того, чтобы учесть его в поисках глобального определения личности.

Личность чаще всего определяют как человека в совокупности его социальных, приобретенных качеств. Во многих определениях личности подчеркивается, что к числу личностных не относятся психологические качества человека, характеризующие его познавательные процессы или индивидуальный стиль деятельности, за исключением тех, которые проявляются в отношении к людям, в обществе. В понятие «личность» обычно включают такие свойства, которые являются более или менее устойчивыми и свидетельствуют об индивидуальности человека, определяя его значимые для людей поступки.

Итак, что же такое личность? *Личность – это человек, взятый в системе таких его психологических характеристик, которые социально обусловлены, проявляются в общественных по природе связях и отношениях, являются устойчивыми, определяют нравственные поступки человека, имеющие существенное значение для него самого и для окружающих.*

Наряду с понятием «человек», «личность» в науке нередко употребляются термины «индивид», «индивидуальность». Его отличие от понятия «личность» состоит в следующем. Если понятие «человек» включает в себя совокупность всех человеческих качеств, свойственных людям, независимо от того, присутствуют или отсутствуют они у данного конкретного человека, то понятие «индивид» характеризует именно его и дополнительно включает такие психологические и биологические свойства, которые наряду с личностными также ему присущи. Кроме того, в понятие «индивид» входят как качества, отличающие данного человека от других людей, так и общие для него и многих людей свойств.

Индивидуальность – это самое узкое по содержанию понятие из всех обсуждаемых. Оно содержит в себе лишь те индивидные и личностные свойства человека, такое их сочетание которое данного человека отличает от других людей.

**Темпераментом** называют совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение. Свойства темперамента к числу собственно-личностных качеств человека можно отнести только условно, они скорее составляют индивидные его особенности, так как в основном биологически обусловлены и являются врожденными. Тем не менее, темперамент оказывает существенное влияние на формирование характера и поведения человека, иногда определяет его поступки, его индивидуальность, поэтому полностью отделить темперамент от личности нельзя. Он выступает как бы связующим звеном между организмом, личностью и познавательными процессами.

И. Кант разделял темпераменты человека на два типа: темпераменты чувства и темпераменты деятельности. В целом же «можно установить только четыре простых темперамента: *сангвинический, меланхолический, холерический, флегматический*». Из этих четырех типов темперамента к темпераментам чувства относятся сангвинический и его противоположность меланхолический. Первый характеризуется тем, что при нем ощущения возникают в нервной системе, и в сознании человека довольно быстро и внешне проявляются сильно, но внутренне бывают недостаточно глубокими и продолжительными. При меланхолическом темпераменте внешние проявления ощущений бывают менее яркими, но зато внутренне достаточно глубокими и длительными.

**Сангвинический** темперамент деятельности характеризует человека весьма веселого нрава. Он представляется оптимистом, полным надежд, юмористом, шутником, балагуром. Он быстро воспламеняется, но столь же быстро остывает, теряет интерес к тому, что совсем еще недавно его волновало и притягивало к себе. Сангвиник много обещает, но не всегда сдерживает свои обещания. Он легко и с удовольствием вступает в контакты с незнакомыми людьми, является хорошим собеседником, все люди ему друзья. Его отличает доброта, готовность прийти на помощь. Напряженная умственная или физическая работа его быстро утомляет.

**Меланхолический** темперамент деятельности, свойствен человеку противоположному, в основном мрачного настроя. Такой человек обычно живет сложной и напряженной внутренней жизнью, придает большое значение всему, что его касается, обладает повышенной тревожностью и ранимой душой. Такой человек нередко бывает сдержанным и особенно контролирует себя при выдаче обещаний. Он никогда не обещает того, что не в состоянии сделать, весьма страдает от того, что не может выполнить данное обещание, даже в том случае, если его выполнение непосредственно от него самого мало зависит.

**Холерический** темперамент деятельности характеризует вспыльчивого человека. О таком человеке говорят, что он слишком горяч, несдержан. Вместе с тем такой индивид быстро остывает и успокаивается, если ему уступают и идут навстречу. Его движения порывисты, но не продолжительны.

**Флегматический** темперамент деятельности относится к хладнокровному человеку. Он выражает собой скорее склонность к бездеятельности, чем к напряженной активной работе. Такой человек медленно приходит в состояние возбуждения, но зато надолго. Это заменяет ему медлительность вхождения в работу.

Заметим, что в данной классификации темпераментов по Канту неоднократно упоминаются свойства, относящиеся не только к динамическим особенностям психики и поведения человека, но и к характеру совершаемых им типичных поступков. Это неслучайно, так как в психологии взрослого человека трудно разделить между собой темперамент и характер. Кроме того, свойства темперамента существуют и проявляются не сами по себе, а в поступках человека в различных социально значимых ситуациях. Темперамент человека определенно влияет на формирование его характера, но сам характер выражает человека не столько как физическое, сколько как духовное существо.

Каждый из представленных типов темперамента сам по себе не является не хорошим, не плохим (если не связывать темперамент и характер). Проявляясь в динамических особенностях психики и поведения человека, каждый тип темперамента может иметь свои достоинства и недостатки. Люди сангвинистического темперамента обладают быстрой реакцией, легко и скоро приспосабливаются к изменяющимся условиям жизни, обладают повышенной работоспособностью, особенно в начальный период работы, но зато к концу снижают работоспособность из-за быстрой утомляемости и падения интереса. Напротив, те, кому свойствен темперамент меланхолического типа, отличаются медленным вхождением в работу, но зато и большей выдержкой. Их работоспособность особенно выше в середине или к концу работы, а не в начале. В целом же производительность и качество работы у сангвиников и меланхоликов примерно одинакова, а различия касаются в основном только динамики работы в разные ее периоды.

Холерический темперамент имеет то достоинство, что позволяет сосредоточить значительные усилия в короткий промежуток времени. Зато при длительной работе человеку с таким темпераментом не всегда хватает выдержки. Флегматики, напротив, не в состоянии быстро собраться и сконцентрировать усилия, но взамен этого обладают ценной способностью долго и упорно работать, добиваться поставленной цели. Тип темперамента человека необходимо принимать в расчет там, где работа предъявляет особые требования к указанным динамическим особенностям деятельности.

Темперамент – это одна из наиболее длительно изучаемых психологических категорий. История исследования темперамента насчитывает более 2,5 тыс. лет. Термин «темперамент» в научный обиход ввел древнегреческий врач Гиппократ (460-377 гг. до н.э.). В переводе с латинского «темперамент» обозначает «надлежащее соотношение частей». Гиппократ развивал учение о том, что темперамент определяется соотношением, пропорций четырех жидкостей в организме: крови, слизи, желчи и черной желчи. Преобладание крови соответствует сангвиническому темпераменту (сангвис – кровь (лат.), слизи - флегматическому (флегма – слизь (греч.), желчи – холерическому (холэ – желчь (греч.), черной желчи – меланхолическому (мелана холэ – черная желчь (греч.). В темперамент Гиппократ включал как физиологические, так и психологические черты. Типология Гиппократа – первая в истории науки классификация темпераментов.

Согласно Гиппократу сангвиник отличается высокой активностью, богатой жестикуляцией. Он подвижен, впечатлителен, быстро отзывается на окружающие события, относительно легко переживает неприятности.

Холерик характеризуется высоким уровнем активности; он энергичен, резок и стремителен в движениях, импульсивен. В эмоциональных ситуациях проявляет несдержанность, вспыльчивость, гневливость.

Меланхолику присущи низкий уровень активности и повышенная эмоциональная чувствительность. Эти черты во многом обусловливают эмоциональную ранимость, сниженный уровень двигательной и речевой активности. Меланхолик замкнут, склонен к глубоким внутренним переживаниям.

Флегматика отличает низкий уровень поведенческой активности: он медлителен, невозмутим, ровен, спокоен. Он испытывает внутренний дискомфорт при попытке переключиться с одной деятельности на другую. Флегматик склонен к постоянству в сфере чувств и настроения.

В индивидуально-психологических различиях между людьми существенное место занимают динамические различия, которые составляют основу темперамента. Динамические особенности наиболее устойчивы и постоянны по сравнению с другими психологическими особенностями человека. Они характеризуются степенью интенсивности психических процессов и состояний, скоростью их протекания, а также импульсивностью. Основными компонентами темперамента являются:

общая психологическая активность; моторика; эмоциональность.

Темперамент накладывает отпечаток на все действия и поступки человека.

Важную роль в изучении темперамента сыграло учение И.П.Павлова о типах высшей нервной деятельности. Было установлено, что причина индивидуальных динамических особенностей поведения обусловлена свойствами нервной системы. Свойства нервной системы могут быть общими и частными. Первые определяют показатели темперамента человека, а вторые – его частные специальные особенности, имеющие косвенное отношение к характеристике личности.

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

Этими свойствами являются:

*сила*, т.е. способность нервной системы выдерживать сильные раздражители. Она характеризуется выносливостью и работоспособностью нервных клеток;

*уравновешенность,* характеризующаяся соотношением процессов возбуждения и торможения;

*подвижность* как показатель быстроты смены процессов возбуждения и торможения.

Типология темпераментов Гиппократа относится к разряду гуморальных теорий, связывающих темперамент со свойствами тех или иных жидких сред организма.

В новое время психологическая характеристика этих типов темперамента впервые обобщена и систематизирована немецким философом И.Кантом.

Органической основой темперамента Кант считал качественные особенности крови. Однако в его классификации наблюдается смешение черт темперамента и характера.

Теория темперамента Э. Кречмера, получившая распространение в 30-40 гг. XX в., строилась на изучении связи психических особенностей человека с его конституцией. Он определял темпераменты на основе выделенных им конституционных типов сложения. Кречмер отмечал, что у больных, страдающих маниакально-депрессивным психозом (циклотимией), чаще встречается пикническое телосложение: широкая грудь, коренастая, широкая фигура, крупная голова, выступающий живот. У больных шизофренией преобладает астенический тип конституции: длинная и узкая грудная клетка, длинные конечности, удлиненное лицо, слабая мускулатура, тонкие кисти, тонкий, лишенный жира живот, худощавость. Пикническому конституционному типу, по Кречмеру, соответствует циклоидный темперамент. Для него характерна адекватная реакция на внешние стимулы, стремление к общению, легкая приспособляемость к окружению. Циклоиду не свойственно противопоставление себя окружающему миру, он «требует жизни для себя и дает жить другим».

Люди, принадлежащие к данному типу, принимают жизнь такой, какая она есть. Они не являются людьми строгой последовательности и продуманной схемы, «это практики, которые раньше знакомятся с человеком и реальными возможностями, а затем уже считаются с реальными принципами».

Среди личностей, принадлежащих к циклоидному типу, достаточно редко, как полагал Кречмер, встречаются асоциальные качества. Такие определения, как «деятельный, экономный, предприимчивый, солидный», наиболее типичны для описания сферы деятельности циклоидов. Их дополняют также возможная бестактность, суетливость, склонность к смелым, но необдуманным поступкам. Эмоции циклоида колеблются в диапазоне от веселого до грустного настроения. При этом каждый из принадлежащих к данному типу имеет тяготение к одному из двух полюсов эмоций – веселье либо грусти. Чувства циклоидов естественны, непритворны и очевидны для внешнего наблюдения.

В группе циклоидных темпераментов Кречмер выделил несколько подгрупп, связанных между собой широкими переходами и вместе с тем наблюдающимися иногда одновременно у одного и того же лица:

1) болтливо-веселые;

2) спокойные юмористы;

3) тихие, душевные люди;

4) беспечные любители жизни;

5) энергичные практики.

Шизоидный темперамент, соответствующий астенической конституции, характеризуется такими чертами, как замкнутость, необщительность, склонность к уходу в себя, неадекватность реакций внешним воздействиям. Кречмер указывал, что шизоиды имеют поверхность и глубину. За внешними проявлениями сложно бывает понять психологию этих людей.

Шизоиды живут событиями преимущественно внутренней, а не внешней жизнью. В группе шизоидно темперамента Кречмер также выделил три подгруппы:

1. необщительный, тихий, сдержанный, серьезный (лишенный юмора), чудаковатый;
2. застенчивый, боязливый, тонко чувствующий, нервный, сентиментальный, друг книг и природы;
3. послушный, добродушный, равнодушный, глупый.

Черты первой группы, считал Кречмер, красной нитью проходит через вторую и третью группы как наиболее общий.

Эмоции шизоидов находятся между полюсами эмоциональной сензитивности и нечувствительности (тупости). Каждый, кто принадлежит к данному типу темперамента, тяготеет к одному из этих полюсов. Тяготеющие к полюсу эмоциональной интенсивности отличаются уязвимостью, сентиментальностью, обидчивостью, тонкостью чувств, мимозоподобностью натуры.

Те из шизоидов, кто находится ближе к полюсу эмоциональной нечувствительности, отличаются эмоциональной холодностью, неприступностью, сдержанностью, равнодушием.

Характерная черта любого шизоида – аутизм (погруженность в себя). Они стремятся избегать внешних раздражителей, предпочитая быть наедине с собой, своими мыслями и чувствами. Причины необщительности различны – от робости и тревоги до холодности и активного неприятия других. Отдельные шизоиды предпочитают избирательную общительность – поверхностный характер, отсутствие глубоких эмоций.

У. Шелдон, американский врач и психолог, продолжил научное изучение связи основных типов темперамента с типом соматического строения.

Исходным для Шелдона являлось не понятие «тип», а компонента телосложения. Всего им выделено три варианта телосложения – эндоморфный, мезоморфный, эктоморфный.

Первый тип телосложения – эндоморфный, характеризовался общей сферической формой, мягкостью, наличием большого живота, большого количества жира на плечах и бедрах, крупной головой, крупными внутренними органами, вялыми руками и ногами, слаборазвитыми костями и мышцами. Мезоморфный тип с широкими плечами и грудной клеткой, массивной головой, мускулистыми руками и ногами, слабо развитой жировой прослойкой. Эктоморфный – с длинными и тонкими руками и ногами, узкой грудной клеткой и плечами, неразвитой мускулатурой, отсутствием подкожного жирового слоя, хорошо развитой нервной системой. У них вытянутое лицо, высокий лоб, тихий голос.

Телосложение каждого человека Шелдон рассматривал с точки зрения количественной представленности типов. Числовые значения могли располагаться в диапазоне от 1 до 7. Таким образом, телосложение каждого человека оказалось представленным оценкой, состоящей из трех цифр. Они отражали степень выраженности компонентов телосложения – соматотип. Далее Шелдон обнаружил, что компонентам телосложения соответствуют определенные компоненты темперамента, выделенные им как первичные. Они получили названия «висцеротония», «соматотония», «церебротония». Висцертоническому типу темперамента соответствует эндоморфное телосложение, соматическому – мезоморфное, церебротоническому – эктоморфное.

Висцертоники общительны, приветливы, ориентируются на других людей, терпимы, нуждаются в общении в тяжелую минуту. Они отличаются глубоким сном, любовью к пище и комфорту, расслабленностью осанки и движений.

Соматотоники любят приключения, риск и физические нагрузки. Они энергичны, агрессивны, храбры, малочувствительны к боли, имеют громкий голос. В общении стараются занимать доминирующие позиции, стремятся к власти, психологически малочувствительны, недостаточно тактичны.

Церебротоники отличаются скрытностью чувств, сдержанностью манер, тихим голосом. Они тревожны, испытывают трудности в общении, предпочитают умственную деятельность, склонны к одиночеству.

Выводы Э. Кречмера и У. Шелдона неоднократно подвергались экспериментальным проверкам. Многие из полученных результатов были противоречивыми. Однако в целом исследователи пришли к заключению, что между телосложением человека и его темпераментными качествами существует хотя и слабая, но статистически достоверная связь.

Описанные выше гуморальная и морфологическая теории игнорировали роль нервной системы в структуре психологических индивидуальных различий. Русский физиолог И.П. Павлов впервые показал связь четырех типов темперамента, выделенных античными исследователями, со свойствами нервной системы. Существующие на настоящий момент морфологические данные подтверждают большую вариативность индивидуальных различий цитоархитектоники коры головного мозга.

Павлов установил, что темперамент представляется соотношением возбуждения и торможения нервной системы:

1. сила процессов возбуждения и торможения, которая зависит от работоспособности нервных клеток;
2. уравновешенность нервной системы (степень соответствия силы возбуждения силе торможения);
3. подвижность нервных процессов (скорость смены возбуждения торможением и наоборот).

Четыре основных типа комбинаций этих свойств И.П. Павлов описал как четыре типа высшей нервной деятельности. Им соответствуют четыре типа темперамента.

Сильный, уравновешенный, подвижный тип нервной системы соответствует темпераменту сангвиника. Сильный, уравновешенный, инертный тип характеризует темперамент флегматика. Сильный, неуравновешенный, с преобладанием процесса возбуждения тип определяет темперамент холерика. Слабые нервные процессы – отличительная черта меланхолика.

Продолжателем исследований структуры темперамента в связи со свойствами нервной системы является В.М. Русалов. Он рассматривает структуру темперамента как сочетание подструктур эргичности, пластичности, темпа, эмоциональной чувствительности, выступающих как отдельно, так и имеющих социальную окраску.

Созданная В.М. Русаловым специальная теория индивидуальности направлена на объяснение закономерностей порождения, становления и развития темперамента. Рассматривая темперамент как базовую характеристику индивидуальности, он раскрывает его связь с другими подструктурами – способностями и характером. Он рассматривает темперамент как важное условие формирования общих способностей. Экспериментально доказано, что в процессе своего развития общие способности взаимодействуют с темпераментом прежде всего через характеристики активности – эргичности, пластичности, темпа.

Темперамент не может напрямую определять содержательные стороны личности (стремления, интересы, идеалы), однако и динамические, и эмоциональные стороны темперамента в значительной степени влияют на характер человека. Такие качества, как энергичность, способность страстно увлекаться, уравновешенность в поведении, гибкость, динамичность реакций, воздействуют на систему социальных отношений личности, которые определяются свойствами характера.

Приведенные выше теории темперамента различаются количеством и значимостью его характеристик, однако большинство ученых признают существование двух основных свойств темперамента – это общая активность и эмоциональность.

Отличительной чертой темперамента является его устойчивость. Это значит, что темперамент мало подвержен изменениям, как в течение жизни, так и в кратких жизненных ситуациях.

Свойства темперамента, как и любые психические свойства, представляют собой некоторые потенции, проявляющиеся или не проявляющиеся в зависимости от ряда условий. Зависимость проявлений темперамента от условий ведет к тому, что люди совершенно различного темперамента могут, тем не менее, в разных условиях проявлять очень сходные или даже тождественные качественные психические особенности, тогда как в одинаковых условиях они проявляют прямо противоположные качественные особенности.

Свойства темперамента, как и свойства нервной системы, не являются абсолютно неизменными. Свойства темперамента проявляются не с момента рождения и не сразу в определенном возрасте, а развиваются в определенной последовательности, обусловленной как общими закономерностями созревания высшей нервной деятельности, так и специфическими закономерностями созревания каждого типа нервной системы.

Характеристика личности с импульсивно-динамической стороны имеет существенное значение для понимания поведения. То, насколько человек проявляет энергию и неутомимость, способность страстно увлекаться, уравновешенность в поведении, гибкость и динамичность в отношениях, легкость контакта с окружающими, говорят о качественных способностях личности и ее возможностях, которые определенным способом сказываются на трудовой деятельности, общественной активности и поведении индивида.

Следует сказать, что картина поведения человека в рамках темперамента может определяться отношениями человека, которые временно маскируют или видоизменяют естественные, или, точнее, характерные, для данного темперамента проявления. Например, сила реакции, степень подвижности и уравновешенности зависят от характера человека к задаче или к другому лицу, предъявляющему требования, зависят от интересов, потребностей и ориентации личности.

При положительном отношении к делу ускоряются темпы и ритм работы, человек трудится с большей энергией, долго не утомляется. И наоборот, при отрицательном отношении наблюдается замедленный темп работы, быстро наступает ощущение утомления, тонус деятельности падает. Особенно ярко обнаруживается зависимость динамики и тонуса эмоциональной жизни от отношений личности к различным событиям жизни.

Следовательно, при анализе поведения человека необходимо учитывать не только временное состояние, но и устойчивые отношения, характер личности в целом. Только при прочих равных условиях можно оценить силу или слабость, уравновешенность или подвижность сравниваемых людей.

Проявления темперамента зависит от общей культуры человека. Так, есть люди, которые не только не хотят сдерживать себя, а, наоборот, нарочито подчеркнуто проявляют свое эмоциональное состояние, вспышки гнева, радости, отчаяния и т.д. Более того, некоторые взвинчивают себя, выставляя напоказ свой слабый или сильный темперамент, чтобы вызвать страх или сочувствие у окружающих. Такие люди нередко все оправдывают своим темпераментом, своими «нервами», мотивируя этим собственную несдержанность, грубость, бестактность или даже хулиганство. Это некультурные, невоспитанные люди.

Культура состоит в том, что человек строит свое поведение в соответствии с принятой в обществе моралью. Личность должна считаться с другими людьми, их состоянием, бережным отношением к окружающим. Для этого нужно быть сдержанным.

Возбужденный холерик берет себя в руки и не позволяет грубых выпадов против окружающих. Он отвлекает свое внимание на другой объект или удаляется из раздражающей ситуации. Меланхолик может заставить себя не поддаваться ни страху, ни панике.

Культура поведения определяется не только знанием морали, принципов и норм поведения, но и моральной воспитанности в целом, в частности наличием устойчивых привычек и манер поведения. Люди могут быть разных темпераментов, но высокая культура определяет ровность их поведения и деликатность, достоинства их личности.

Кроме моральных качеств, огромное значение в регуляции поведения, в частности темперамента, имеет воля. Твердая воля позволяет человеку сдерживать и даже снимать импульсивность, овладевать своими эмоциями.

Этот процесс взаимообусловленности в развитии воли и темперамента не всегда протекает плавно, ровно. Укоренившиеся отрицательные свойства темперамента задерживают образование волевых качеств характера. Наблюдаются срывы. Нередко импульсивность побеждает разумную волю, особенно в критические моменты жизни. Однако крепнущая воля позволяет личности человека овладевать свойствами темперамента и даже в соответствующих обстоятельствах подчинить их. Внутреннее овладение динамикой психических процессов считается завершенным, когда новый психический ритм стал привычным. В конечном итоге природная динамика сливается с волевым ритмом поведения.

**II. Коммуникативная сторона общения. Факторы эффективности коммуникативного процесса. Коммуникативные барьеры. Стиль общения как фактор эффективности совместной деятельности.**

**Общение** – это коммуникация, т.е. обмен мнениями, переживаниями, настроениями, желаниями и т.д. Содержание конкретной коммуникации может быть различным: обсуждение новостей, сообщение о погоде или спор о политике, решение деловых вопросов с партнерами. Чтобы это ни было – это всегда коммуникация, и представить себе общение без нее невозможно.

Необходимо помнить, что коммуникация в общении всегда значима для ее участников, так как обмен сообщениями происходит не без причины, а ради достижения каких-то целей, удовлетворения каких-то потребностей. И тогда возникают следующие вопросы:

Что препятствует эффективной коммуникации?

Каково происхождение барьеров?

Как преодолевать эти барьеры?

**Барьеры непонимания.** Во многих ситуациях человек сталкивается с тем, что его слова, его желания и побуждения как-то неправильно воспринимаются собеседником, «не доходят» до него. Иногда даже складывается впечатление, что собеседник защищается от нас, наших слов и переживаний, что он возводит какие-то преграды.

В сущности, каждому человеку есть что защищать от воздействия. Коммуникация – это влияние; следовательно, в случае успеха коммуникации должно произойти какое-то изменение в представлениях о мире того, кому она адресована. Между тем не всякий человек хочет этих изменений, так как они могут нарушить его представление о себе, его образ мыслей, его отношения с другими людьми, его душевное спокойствие. Естественно, что человек будет защищаться от такой информации, и будет делать это твердо и решительно.

Человек должен уметь каким-то образом отличать «хорошую» информацию от «плохой», «пропускать» первую и «останавливать» вторую. Интересное и оригинальное понимание механизмов, которые создают барьеры, предложил выдающийся психолог Б.Ф. Поршнев. Он пришел к выводу, что речь является способом **внушения** или **суггестии**, самым мощным из средств воздействия, имеющихся в арсенале человека. Об этом он писал так: «*Хотя всякий говорящий внушает, однако далеко не всякое словесное внушение приемлется как таковое, ибо в подавляющем большинстве случаев налицо их встречная психологическая активность, называемая* ***контрсуггестией****, противовнушением, которая содержит в себе способы защиты от неумолимого действия речи.*

Именно контрсуггестия и является главной причиной возникновения тех барьеров, которые появляются на пути коммуникации.

Б.Ф.Поршнев выделил три вида контрсуггестии: избегание, авторитет и непонимание. Избегание и авторитет – это защита от источника коммуникации, а непонимание – от самого себя.

**Избегание.** Подразумевается избегание источников воздействия, уклонение от контактов с партнером. Со стороны эта «защита» очень хорошо прослеживается – человек невнимателен, не слушает, «пропускает мимо ушей», не смотрит на собеседника, постоянно находит повод отвлечься, использует любой предлог для прекращения разговора. Таким образом, самый простой способ защиты от воздействия – избежать соприкосновения с источником этого воздействия.

**Авторитет.** Действия авторитета как вида контрсуггестии заключается в том, что, разделив всех людей на авторитетных и неавторитетных, человек доверяет только первым и отказывает в доверии вторым. Понятно, что, только учитывая характер формирования представлений об авторитете у собеседника, можно надеяться на реальную эффективность общения.

**Непонимание.**  Далеко не всегда имеется возможность определить источник информации как опасный, чужой или неавторитетный и, таким образом, защититься от нежелательного воздействия. Довольно часто какая-то потенциально опасная для человека информация может исходить и от людей, которым мы, в общем, и в целом доверяем. В таком случае защитой будет своеобразное непонимание самого сообщения.

Во многих ситуациях барьеры непонимания могут сослужить человеку плохую службу, когда ничего угрожающего или опасного в воздействии нет, а ложное срабатывание сигнализации приводит к тому, что нужная информация не воспринимается.

Для всех людей важно уметь общаться, таким образом, чтобы их правильно понимали, чтобы их слова не наталкивались на стену непонимания, чтобы их слушали и слышали. Но для многих людей умение «донести» свое мнение, точку зрения, свои знания до партнера – еще и необходимая часть их профессии. Для всех, кто заинтересован в эффективной коммуникации, важно знать способы преодоления психологических барьеров.

В общении всегда участвует, по крайней мере, двое людей. Каждый человек одновременно и воздействует, и подвергается воздействию. В этом случае, слушающий – пассивная сторона, а говорящий – активная.

Между тем эффективность общения – дело общее: и говорящий, и слушающий могут внести свой вклад в повышение эффективности общения.

Каждому человеку присущ свой стиль общения, который накладывает характерный отпечаток на его действия в любых ситуациях. Причем этот стиль не может быть выведен только из каких-либо индивидуальных особенностей и личностных черт – вспыльчивости или выдержанности, доверчивости или скрытности и т.д. Стиль общения зависит от очень разных составляющих – жизненного опыта, отношения к людям, а также от того, какое общение наиболее предпочтительнее в обществе, в котором живут определенные люди. Вместе с тем стиль общения оказывает огромное влияние на жизнь человека, формирует его отношение к людям, способы решения проблем и в итоге его личность.

Стиль общения существенно детерминирует поведение человека при его взаимодействии с другими людьми. Конкретный выбор стиля общения определяется многими факторами: личностными особенностями человека, его мировоззрением и положением в обществе, характеристиками этого общества и многим другим. Стиль общения – это большая готовность человека к той или иной ситуации. Существует три основных стиля общения: ритуальный, манипулятивный, гуманистический. Ритуальный стиль порождается межгрупповыми ситуациями, манипулятивный – деловыми, а гуманистический – межличностными. Стиль общения – это скорее предрасположенность к определенному общению, направленность, готовность к нему, которая проявляется в том, как человек склонен подходить к большинству ситуаций.

Список литературы:

1. Немов Р.С. Психология. Книга 1. Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС. Москва. 1997 г.
2. Белоус В.В. Темперамент и деятельность. Учебное пособие. Пятигорск. 1990 г.
3. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. Москва. 1989 г.
4. Гамезо М.В. Домашенко И.А. Атлас по психологии. Москва. 2001 г.
5. Общая психология. Учебник для вузов. Авторский коллектив. Саратов. 2003 г.
6. Под редакцией Богословского В.В, Ковалева А.Г., Степанова А.А. Общая психология. Москва, 1981 г.
7. Ковалев А.Г. Психология личности. Москва. Просвещение. 1970 г.
8. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. Москва. 1979 г.
9. Бороздина Г.В. Психология делового общения. Москва. 2004 г.