

внимание на сфере не биологического развития и функционирования психики *H. sapiens*, а на особой «логике» ее трансформаций, становления и осуществления человека как культурно-исторического существа как в фило-, так и в онтогенезе. В свете этой особой «логики» такие традиционные понятия психологии как «психические функции», «психические состояния», «развитие», «условия и механизмы развития», «субъектность», «сознание» и многие другие приобретают иное, «неклассическое» значение.

Смысл и значение поисков рациональных коррелятов феномена психологии-в-культуре заключается в необходимости расширения научного и практического фундамента для дальнейшей гуманизации психологической науки и практики. Мы обязаны помнить о том, что сама психологическая наука является культурой в той мере, в какой выражена ее способность владеть ею же достигнутым знанием универсума.

Литература

1. Выготский Л.С. Собрание сочинений: В 6 т. Т.1. Вопросы теории и истории психологии / под ред. А.Р. Лурия, М.Г. Ярошевского. – М.: Педагогика, 1982. – 488 с.
2. Исаева Н.И. Профессиональная культура психолога образования, – М.: Белгород: МПГУ, БелГУ, 2002. – 235 с.
3. Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П. Л.С. Выготский и современная культурно-историческая психология (критический анализ книги М. Коула) // Вопросы психологии – 2000. – № 2. – С. 102–116.
4. Пузырей А.А. Культурно-историческая теория Л.С. Выготского и современная психология. – Изд-во Моск. ун-та, 1986. – 117 с.
5. Эльконин Б.Д. Психология развития. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 144 с.

ИНТЕРАКТИВНЫЙ УРОВЕНЬ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

М.В. Коротницкая, Е.И. Радченко

Представление об общественной жизни как о коммуникационном и информационном процессах сформировалось достаточно давно. Современные социальные теории рассматривают коммуникацию как важнейшее условие формирования и существования организаций, как основу развития социальных систем. Коммуникационное взаимодействие, взаимное принятие ролей, достижение согласия и понимания формируют организационную структуру, обеспечивают возможность кооперации и управления. Эффективные коммуникации способствуют повышению показателей ее деятельности и уровня удовлетворенности работников трудом.

Обмен информацией в процессе коммуникации предполагает воздействие на поведение партнера. Поэтому важно рассмотреть при анализе коммуникативной культуры еще одну ее составляющую – интерактивную (интеракция – от лат. «*interaction*» – взаимодействие). Первым ее выделил в структуре коммуникации Дж. Мид [См.: 1].

Развернутая классификация коммуникативных действий предложена Р.Бейлсом. Предположив, что групповая деятельность может быть описана при помощи четырех категорий (области позитивных эмоций, области решения проблем, области постановки проблем, области негативных эмоций), он сгруппировал различные типы взаимодействий следующим образом [См.: 2]: 1) область позитивных эмоций – солидарность, снятие напряжения, согласие; 2) область решения проблем – предположение, указание, мнение, ориентация других; 3) область постановки проблем – просьба об информировании, просьба высказать мнение, просьба об указании; 4) область негативных эмоций – несогласие, создание напряженности, демонстрация антагонизма.

Для характеристики коммуникативной культуры организации также имеют важное значение такие явления, как социальная фасилитация и социальная ингибция.

Социальная фасилитация – повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа (восприятия, представления и т.п.) другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида. Установлено, что возникновение социальной фасилитации зависит от характера выполняемых человеком задач. Присутствие наблюдателя (соперника) положительно влияет на количественные характеристики деятельности и отрицательно на качественные, соответственно повышая результативность относительно простых видов деятельности и затрудняя выполнение трудных действий в решении сложных задач. Выявлена также зависимость социальной фасилитации от пола, возраста, статуса, других характеристик субъекта, а также его отношения к присутствующим [См.: 6, с. 10-15].

В ряде случаев реальное или воображаемое присутствие других, не вмешивающихся в действие индивида людей, ведет к ухудшению результатов его деятельности. Указанное явление получило название *социальной ингибции*.

Всего же при взаимодействии двух человек (именно это взаимодействие наиболее изучено) выявляется пять возможных типов влияния: взаимное облегчение, взаимное затруднение, одностороннее облегчение, асимметричное облегчение, независимость.

Важный критерий уровня коммуникативной культуры организации – это умение сотрудников использовать такие способы воздействия, как заражение, внушение, убеждение, подражание. Часто рассматривается и такое специфическое явление, как мода. Целесообразно, по нашему мнению, дополнить их еще двумя способами – социальным сравнением и соревнованием.

Одним из древнейших способов взаимодействия людей является *социально-психологическое заражение* – бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям. Она проявляется не через более или менее осознанное принятие какой-то инфор-

мации или образа поведения, а через передачу определенного эмоционального состояния (приподнятости, подавленности, возмущения и т.п.). Поскольку это эмоциональное состояние возникает в массе людей, действует механизм многократного усиления эмоциональных воздействий общающихся людей. Человек здесь не испытывает организованного, преднамеренного давления, а бессознательно усваивает образы чьего-то поведения, лишь подчиняясь ему.

Внушение – это воздействие одного человека на другого или на группу людей, рассчитанное на некритическое восприятие и принятие информации. Особенностью внушения является его адресованность не к логике и разуму личности, не к ее готовности мыслить, а к ее готовности получить распоряжение, инструкцию к действию. Внушение, – как отмечал В.М.Бехтерев, – действует путем непосредственного прививания психологических состояний, т.е. идей, чувствований и ощущений, не требуя вообще никаких доказательств и не нуждаясь в логике.

Как и внушение, *убеждение* в качестве способа коммуникативного воздействия используется для того, чтобы превратить сообщаемую индивиду или группе лиц информацию в систему установок и принципов личности. В отличие от внушения убеждение основывается на системе личностных доказательств и предполагает осознанное отношение того, кто ее воспринимает.

Подражание имеет ряд общих черт с уже рассмотренными явлениями заражения и внушения. Его особенность в том, что здесь осуществляется не просто принятие черт поведения другого человека или массовых психических состояний, а осознанное воспроизведение человеком черт и образцов определенного поведения (молодой рабочий в цехе ведет себя по примеру своего старшего товарища, хотя и не получает никаких прямых указаний). Нижестоящий руководитель подражает в ведении дел вышестоящему и т.д.

Жизнь человеческая немислима без постоянных сравнений, которые стали для нас нормой. *Сравнение* – не просто познавательное средство, операция сопоставления, соизмерения. Оно является неслучайным «слагаемым» самосознания людей, их самочувствия и реального поведения [См.: 3]. Каждый из нас в течение всей своей жизни решает вопрос «кто я?». Поиски себя – беспрестанные сравнения прошлого с настоящим, настоящего с будущим, реальных достижений с замыслами и, конечно, себя с другими людьми и с самим собой. Человек выступает для другого своего рода «зеркалом», в котором тот видит себя, свои достоинства или недостатки.

В отличие от подражания и социального сравнения, *соревнование* выступает двусторонним (многосторонним) процессом. В этом процессе люди стремятся не только к достижению результатов, достигнутых другими. Достигнув этих результатов, они пытаются превзойти их, утверждая тем самым свое личностное достоинство [См.: 4]. Успех – норма – снова успех... – такова закономерность развития соревновательных отношений.

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект-пресс, 2002.
2. Данакин Н.С., Питка С.Н. Компаративный механизм социальной регуляции. – Белгород: Изд. центр «Логия», 2003.
3. Зиборова Е.И. Структурный анализ состоятельных отношений // Теоретическая и прикладная социальная технология: Сб. научных статей. Вып. 3. – Белгород: Изд. центр «Логия», 2003.
4. Козлов А.С. Процедура помощи в разрешении конфликтов: метод фасилитации // Прикл. психология. – 1988. – № 4. – С. 10-15.
5. Mead Geardge. Mind, Self & Society. Chicago, 1936.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ

Т.И. Куликова

Психологическая культура, как качество внутренней психической жизни является характеристикой человека как личности, субъекта, индивидуальности. Определенный уровень психологической культуры позволяет характеризовать поведение человека, особенности восприятия другого и глубину его понимания, характер переживаний, связанных с другим человеком, систему его отношений, умение общаться и сотрудничать, деятельность и т.п. Таким образом, психологическая культура выступает как единство знания, отношения, переживания и жизненного опыта человека. В психологической культуре проявляется мера сопряженности, конгруэнтности человека и социума, его способность вписываться в окружающий мир, и соответствовать духовной природе мира. Занимаясь исследованием этого феномена в общепсихологическом плане правомерно ставить вопрос о месте психологической культуры в общей структуре психики человека и личности, о содержании и структурных компонентах этого психологического образования, специфических механизмах функционирования, генезисе и уровнях развития.

Психологическая культура в развитом виде – это достаточно высокое качество самоорганизации и саморегуляции любой жизнедеятельности человека. Это оптимально организованный и протекающий процесс жизни. С помощью развитой психологической культуры человек гармонично учитывает как внутренние требования личности, психики, своего тела, так и внешние требования социальных и природных сред жизни. Психологическая культура, наряду с оптимальным образом жизни, обеспечивает устойчивое гармоничное функционирование личности и является одновременно его выражением. Попытаемся обобщить различные подходы и сформулировать авторскую точку зрения по представленной проблеме [1].

Прежде всего, обратимся к ряду отечественных ученых-психологов (А.Г. Асмолов, В.П. Зинченко, Д.А. Леонтьев, И.С. Кон, В.А. Петровский