



Рисунок 1 - Стадия организации работы над проектом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афонин А.Ю., Бабешко В.Н., Булакина М.Б.. Образовательные Интернет – курсы. - М.: «Просвещение», 2004. - С. 47-76.
2. Герасимов В.В., Гугель Ю.В., Курмышев Н.В., Сигалов А.В. Система образовательных порталов в России: анализ телекоммуникационной инфраструктуры, общие требования к аппаратным платформам, технические аспекты размещения // Образовательные порталы в России. Выпуск 1. - М.: Технопечат, 2004. - С. 25-129.
3. Розина И.Н., Институт управления, бизнеса и права, 2005. rozin@aaaanet.ru
4. Багиев Г.Л., Наумов В.Н. «Руководство к практическим занятиям по маркетингу» с использованием кейс-метода, МГУ коммерции, 2005.

Түйіндеме

Бұл мақалада жобалау технология әдісі мен оқыту жүйесі оқушылардың оқу әрекетін жандандырады. Оқушының кәсіби икемі тек студенттердің білімін бақылауға, сонымен қатар білімді қолдану мен тандауға қиындықтарды жоюда біліктілік көмекті уақытында көрсету үшін олардың қызметін болжамдау мен белгілеуге бағытталады.

Resume

In this article is written how teacher should help to students to discuss and to think. The method of project studies the usage of receiving knowledge and possessing of methodology, especially acquiring experience.

О ПЕРЦЕПТИВНОЙ СТОРОНЕ ОБЩЕНИЯ

Е.В. Киселева

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Искусство общения, знание психологических особенностей и применение психологических методов крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты типа «человек – человек» - политикам, бизнесменам, менеджерам, психологам, педагогам и многим другим. Таким образом, умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, расположить их к себе нужно каждому. Это умение лежит в основе жизненного и профессионального успеха. Необаятельный, угрюмый человек будет испытывать затруднения в общении с коллегами, ему сложно будет устанавливать контакты с деловыми партнерами, добиваться успехов на переговорах. Залог успеха любых начинаний делового человека, какую бы задачу он ни решал, - создание климата делового сотрудничества, доверия и уважения.

Существование множества различных понятий «общение», прежде всего связано с различными подходами и взглядами на эту проблему. Мы будем использовать следующее определение.

Общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимание другого человека.

На практике часто путают или отождествляют два понятия «общение» и «отношение». Эти понятия не совпадают. Общение есть процесс реализации тех или иных отношений.

Учитывая сложность понятия «общение», необходимо обозначить его структуру. Характеризовать структуру общения мы будем путем выделения в нем перцептивной стороны.

Проблематику социальной психологии личности разрабатывают такие ученые, как А.Г. Асмолов, В.А. Богданов, Е.В. Шорохова, В.А. Ядов, Е.П. Белинская и др. Г.М. Андреева, один из ведущих отечественных социальных психологов, считает: «При определении специфики социально-психологического подхода к исследованию личности следует опереться на понимание личности, предложенное А.Н. Леонтьевым».

Проблема формирования первого впечатления интенсивно разрабатывалась в психологии в рамках социально - перцептивного подхода, начиная с 60-70 годов XX века в работах А.А. Бодалева и В.Н. Панферова,

а затем их последователей (А.Г.Гусевой, В.Н.Куницыной, К.Д. Шафранской, П.М. Якобсон и многими другими). Наибольшее внимание исследователей привлекали механизмы и закономерности формирования первого впечатления, детерминированность и изменчивость феномена под воздействием разных факторов. В конце 80-х годов в психологии невербального поведения (В.А. Лабунская) ставятся вопросы социально-психологической интерпретации незнакомого человека на основе его экспрессии.

Один из главных аспектов изучения процесса межличностной перцепции связан с исследованием психологических и социальных особенностей субъекта и объекта восприятия. В восприятии и оценке людьми друг друга зафиксированы индивидуальные, половые, возрастные, профессиональные и поло-ролевые различия. Так, выявлено, что дети учатся сначала распознавать экспрессию по мимике, затем им становится доступным анализ выражения эмоций посредством жестов. В целом дети больше, чем взрослые, ориентированы на восприятие внешности (одежда, прическа, наличие отличительных признаков внешности: униформа, очки и др.). Было установлено, что учителя замечают и оценивают в своих учениках иные качества и черты, чем ученики и студенты у своих педагогов. Аналогичное несоответствие имеет место при восприятии и оценке руководителями подчиненных, и наоборот. Значительно влияет на процесс восприятия профессия наблюдателя, так, педагоги при оценке людей в значительной степени ориентированы на речь воспринимаемых, а, например, хореографы, спортивные тренеры, прежде всего, замечают физическое сложение человека. Внутренние психологические и социальные установки субъекта восприятия как бы «запускают» определенную схему социальной перцепции.

Исследования психологических свойств объекта восприятия являются попыткой ответить на вопрос, какие психологические и другие свойства наблюдаемого являются наиболее важными и информативными для процесса его познания наблюдателем.

Люди, оценивая партнера по общению, прежде всего, обращают внимание на: выражение его лица (мимику), способы выражения чувств (экспрессию), жесты и позы, походку, внешний вид (одежду, прическу), особенности голоса и речи. Психологи А.А. Бодалев и В.Н. Панферов специально изучали в экспериментальных условиях, что производит наиболее сильное впечатление при знакомстве. Оказалось, первое, что бросается в глаза и запоминается человеку – это прическа, которая может менять лицо до неузнаваемости. Например, если женщина надевает парик и долго его носит, стоит ей появиться без парика – она становится неузнаваемой. Обычно экстравагантная мода, особенно среди молодежи, начинается с прически (панки, хиппи и т.д.). Это резко выделяет их на фоне других людей. Логично было бы предположить – если вы хотите, чтобы на вас обратили внимание в обществе – смените прическу.

После прически мы обращаем внимание на глаза человека. Глаза могут быть добрыми, холодными, лучистыми, хитрыми, злыми, колючими. Они как бы настраивают человека на определенный лад: доверительный, настороженный, агрессивный. И, конечно же, улыбка человека нас очень привлекает, особенно, если она добрая и приветливая, а не злая и натянутая. Не зря известный американский специалист по общению Дейл Карнеги в качестве первой заповеди хорошего общения провозгласил: если хотите понравиться человеку – улыбайтесь, учитесь улыбаться, делайте специальные упражнения перед зеркалом.

В целом, выражение лица формируется мимикой, которая у одних людей бывает очень динамичная, разнообразная, у других – бедная, от чего создается впечатление угрюмости, неприветливости, скрытности. Мимика – динамическое состояние мышц лица в каждый момент общения. Она способна дать истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70 процентов информации, то есть глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова. Так, замечено, что человек пытается скрыть свою информацию (или лжет), если его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок – эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, отвращение, счастье, интерес, печаль и т. п. Причем, легче всего распознаются положительные эмоции: радость, любовь, удивление; труднее воспринимаются человеком отрицательные эмоции – печаль, гнев, отвращение. Важно заметить, что основную познавательную нагрузку в ситуации распознавания истинных чувств человека несут брови и губы. Научно доказано, что левая сторона лица гораздо чаще выдает эмоции человека; это вызвано тем, что правое полушарие, контролирующее эмоциональную жизнь человека, отвечает за левую сторону лица. Положительные эмоции отражаются более или менее равномерно на обеих половинах лица, а отрицательные – ярче выражены на левой.

Каждого человека отличает так же определенная манера поведения, жесты, походка, движения тела. Интересно, что когда люди долго не видятся, они узнают друг друга чаще всего не по лицу, которое очень изменилось, а по отдельным жестам и манере движения.

Одна из попыток в области кинетики принадлежит К. Бёрдвистлу, который предложил выделить единицу телодвижений человека. Наиболее мелкой семантической единицей предложено считать кин, или кинему (по аналогии с фонемой в лингвистике). Совокупность единиц представляет собой своеобразный алфавит телодвижений. Хотя отдельный кин самостоятельного значения не имеет, при его изменении изменяется вся структура. Из кинем образуются кинеморфы (нечто подобное фразам), которые и воспринимаются в ситуации общения.

На основании предложения Бёрдвистла были построены своего рода «словари» телодвижений, даже появились работы о количестве кино в разных национальных культурах. Но сам Бёрдвистл пришел к выводу, что пока построить удовлетворительный «словарь телодвижений» не удастся: само понятие кина оказалось достаточно неопределенным и спорным. Более локальный характер носят предложения о построении «словаря жестов». Существующие попытки не являются слишком строгими (вопрос о единице в них просто не решается), но, тем не менее, определенный «каталог» жестов в различных национальных культурах удастся описать.

Кроме выбора единицы, существует еще и вопрос о «локализации» различных мимических движений, жестов или телодвижений. Нужна тоже более или менее однозначная «сетка» основных зон человеческого лица, тела, руки и т.д. В предложениях Бёрдвистла все человеческое тело было поделено на 8 зон: лицо, голова, рука правая, рука левая, нога правая, нога левая, верхняя часть тела в целом, нижняя часть тела в целом. Смысл построения словаря сводится при этом к тому, чтобы единицы (кины) были привязаны к определенным зонам, тогда и получится «запись» телодвижения, что придаст ей известную однозначность, то есть поможет выполнить функцию кода. Однако неопределенность единицы не позволяет считать эту методику записи достаточно надежной.

Несколько более скромный вариант предложен для записи выражений лица, мимики. Вообще в литературе отмечается более 20 000 описаний выражения лица. Чтобы как-то классифицировать их, предложена методика, введенная П. Экманом и получившая название FAST - Facial Affect Scoring Technique.

Принцип указанной классификации тот же: лицо делится на три зоны горизонтальными линиями (глаза и лоб, нос и область носа, рот и подбородок). Затем выделяются шесть основных эмоций, наиболее часто выражаемых при помощи мимических средств: радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть. Фиксация эмоции «по зоне» позволяет регистрировать более или менее определенно мимические движения. Эта методика получила распространение в медицинской (патопсихологической) практике, в настоящее время есть ряд попыток применения ее в «нормальных» ситуациях общения.

Итак, мы рассмотрели одну из составляющих частей общения - его перцептивную сторону. И в заключение хотелось бы сказать несколько слов о роли самого общения в человеческой жизни.

Сент-Экзюпери сказал об общении, что это «единственная роскошь, которая есть у человека». В общении открываются реализуются все стороны отношений человека - и межличностные, и общественные. Вне общения просто немыслимо человеческое общество. Общение выступает в нем как способ цементирования индивидов и вместе с тем и как способ развития самих этих

индивидов. Ученые не первый десяток лет пытаются проникнуть в процесс взаимопонимания, взаимодействия, возникновения первого впечатления. Однако, несмотря на достаточное количество систематизированных данных, практических экспериментов, человек остается человеком, со своей схемой поведения. Она может меняться в зависимости от ситуации, от отношения человека к этой ситуации, от самого человека, в конце – концов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Г.М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания // Межличностное восприятие в группе. - М., 1981.
2. Андреева Г.М. Социальная психология - М.: Аспект Пресс, 1998.— 376 с.
3. Белинская Е. П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология: Хрестоматия: Учебное пособие для студентов вузов. - М: Аспект Пресс, 2003.— 475 с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.
5. Выготский Л.С. История развития высших психологических функций. Собр. соч. - М., 1983. т. 2.
6. Гибш Х., Форверг М. Введение в марксистскую социальную психологию. М., 1972.
7. Годфруа Ж., Что такое психология: В 2-х т. Т. 2: Пер. с франц. -М.: Мир, 1992. -376с.
8. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. - М., 1987.
9. Данилин К.Е. Формирование внутригрупповых установок и рефлексивной структуры группы // Межличностное восприятие в группе. - М., 1981.
10. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
11. Келли Г. Процесс каузальной атрибуции // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.
12. Кон И.С. Открытие «Я». М., 1978.
13. Майерс Д. Социальная психология. - Санкт-Петербург: Питер Ком, 1998.
14. Маслоу А. Мотивация и личность Перевод А.М. Татлыбаевой

Түйіндеме

Мақалада зерттеушінің бақылайтын құбылыстың көрсеткіштерін тану үшін психологиялық және басқа да қасиеттерін ең маңызды және ақпаратты қабылдау объектісінің психикалық қасиеттерінің анықтауға бағытталған зерттеулері.

Resume

The research of psychological characteristics of the perception's object is considered in the present article. The following characteristics are the attempts to explain the perceptual component of the communication which is the most important and informative for the process of cognition by the observer.

UDC 159.9

**TO THE PROBLEM OF INDIVIDUAL - TYPOLOGICAL
PECULIARITIES OF INSTABILITY OF EMOTIONS
DEMONSTRATION IN INTERPERSONAL
RELATIONSHIP OF STUDENTS**

O.A. Kolyuh*Pavlodar state university named after S. Toraigyrov*

One of the most vivid indicators of interpersonal relations efficiency is stability of emotional display of members of dyad or a group. It can be achieved not only by general positive situation in group but taking into account individual peculiarities of each student when communicational training lets correct personal properties. Progress of full value of a person is not possible without communication while its deficiency leads to various deviations in mental conditions and properties.

These days when life demands stress-resistance, adaptivity of a person to new surroundings conditions, old methods of activity are no longer helpful.

Psychological training being the system of specifically organized intensive influence can solve many urgent problems of interpersonal relations of students. Within last 10-15 years psychological training became one of the most widespread forms of psychological practice.

Changes taking place in all spheres of modern society require each person to develop capabilities for self-organization in all spheres of life activity. Current social situation is characterized by uncertainty, high competitiveness and toughening of requirements to an individual. This leads to instability of emotional sphere and increasing stress in mutual relations between people.

The structure of personality of a student as future professional is formed through stabilization of relations with surrounding people. In the basis of corrective and adaptive constituents of interpersonal relations there is always criterion of emotionality which in many ways stands as an indicator of mood and behavior

and also forms relations. This is why exactly psychological correction of emotional constituents is this very important basis through realization of which training situations let to some degree reconstruct personal formations i.e. new formations of personality, which will stand as psychological correction of the behavior.

Despite obvious importance of this problem still there are issues that require further study. On the one hand in socium there is no doubt need for scientific understanding and development of individually-typological peculiarities of character influencing on interpersonal relations on the other hand, this question is not enough studied and examined in psychologically-pedagogical investigations. As a result there occurs a number of mismatches and controversies between students' demand in effective communication and insufficient development of skills of stable and interpersonal relations of full value and between growing demand of practice in theoretical and methodological substantiation of development of communicability of students and being insufficiently examined the individually-typological peculiarities of display of instability of emotions that affect on interpersonal relations.

Despite the diversity of approaches to the problem of communication, none of the theories evades such concepts as behavior and emotions, since the most important specific trait of interpersonal relations is emotional basis. This is why interpersonal relations can be considered as a factor of psychological climate of the group. Normally emotions occur because of unexpectedness of developments to which a person didn't have time to prepare. If a person faces the situation with enough reserve of required date emotional reaction happens to much weaker.

N.D. Levitov attempted to classify psychic conditions by picking out following main classes:

- Personal and situational conditions (personal properties of an individual are expressed; peculiarities of situations which often provoke person for non-typical for him reactions);
- Conditions more deep and more superficial depending on a degree of their influence on human behavior and feelings;
- Conditions positively or negatively affecting a person;
- Conditions long-term and short-term;
- More or less deliberate condition [4. p.443-444].

Thus, human conditions are stipulated by the factors of external environment and internal terms and subjective side of feelings plays one of the leading roles in regulations of conditions.

Emotional states are enough dynamic, they change, can transform from one to another, seldom they can transform to their opposition. Dynamics of emotional conditions depends on dynamics of needs and interests with which these conditions functionally related [5. p.317]. Emotional states are structurally divided to sthenic, asthenic and ambivalent. Sthenic states have many factors and are motivators and inspirators for activity. Sthenic emotions increase activity causing burst of